ARGUMENTANDO SIN PIEDAD

UNA INTRODUCCIÓN CINEMATOGRÁFICA A LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

José Alhambra - Antonio Duarte - Marcia Martínez - Javier Vilanova

ACCESO PREMIUM
Libro + ebook







ARGUMENTANDO SIN PIEDAD

UNA INTRODUCCIÓN CINEMATOGRÁFICA A LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN





José Alhambra
Antonio Duarte
Marcia Martínez
Javier Vilanova

ARGUMENTANDO SIN PIEDAD

UNA INTRODUCCIÓN CINEMATOGRÁFICA A LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN





Trabajo financiado por el Dpto. de Lógica y Filosofía Teórica de la Universidad Complutense de Madrid. Agradecemos igualmente la financiación del Ministerio de Ciencia e Innovación a través de los proyectos "Relatividad lingüística y filosofía experimental" (PID2019-105746GB-I00), "Vulnerabilidad cognitiva, verosimilitud y verdad" (FFI2017-84826-P) y "Prácticas argumentativas y pragmática de las razones" (PGC2018-095941-B-I00); de los Fondos Europeos de Recuperación, PTI+ SALUD GLOBAL del CSIC, WP11 Foro Social, a través del proyecto "RESPONTRUST Uncertainty, trust and responsibility. Keys to counteracting disinformation, infodemic and conspiranoia during the COVID19 pandemic" (SGL2104001, CSIC-COV19-207); y de la Universidad Complutense de Madrid por los grupos de investigación "Filosofía del lenguaje, de la naturaleza y de la ciencia" (Nº930174) y "Racionalidad, conocimiento y acción" (Nº930664). Además, Marcia Martínez García y José Alhambra Delgado han podido participar en la redacción del libro gracias a disfrutar, respectivamente, de una ayuda para la formación del Profesorado Universitario (FPU) del Ministerio de Universidades y un contrato predoctoral de formación de personal investigador (FPI-UAM).

Este libro ha sido sometido a evaluación por parte de nuestro Consejo Editorial
Para mayor información, véase www.dykinson.com/quienes_somos

Editorial DYKINSON, S.L. Meléndez Valdés, 61 - 28015 Madrid
Teléfono (+34) 91 544 28 46 - (+34) 91 544 28 69
e-mail: info@dykinson.com
http://www.dykinson.es
http://www.dykinson.com

ISBN: 978-84-1122-624-0
Depósito Legal: M-30427-2022

ISBN electrónico: 978-84-1170-051-1

Maquetación:
german.balaguer@gmail.com



"A la memoria de Luis Vega"





ÍNDICE





INTRODUCCIÓN:1958, EL AÑO DE LA TA

1958 es un año emblemático para la Teoría de la Argumentación. Ese año se publicaron dos obras fundamentales y en buena medida fundacionales*: Los usos de la Argumentación* de Stephen Toulmin, y *Tratado de la Argumentación. La nueva Retórica*, de Chaim Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca. Aunque las líneas generales de sus propuestas distaban entre sí, provenían de ámbitos académicos diferentes y hasta estaban escritas en distintos idiomas, ambas coincidían en lo más significativo, que era su espíritu de ruptura con la tradición lógica de análisis de la argumentación. Frente a la aproximación entonces "canónica" basada en la creación de lenguajes formales y demostraciones *a priori* al modo matemático, abogaban por una aproximación pragmática, empírica, y próxima al discurso cotidiano. Este espíritu revolucionario, junto al agotamiento del viejo paradigma, abrió las puertas a la heterodoxia que iría imponiéndose poco a poco, como en *Fallacies* de C. L. Hamblin, publicada en 1970, que inicia el moderno tratamiento de las falacias. Ocho años más tarde en el Congreso de Windsor se oficializa la creación de la Lógica Informal, que poco a poco irá constituyendo la importante escuela norteamericana, y poco más tarde, en los 80, nace la Pragmadialéctica en Ámsterdam y la escuela holandesa. Todas ellas guardaban una importante deuda con los libros pioneros del 1958, de ahí que una amplia mayoría de los autores cifre en ese año el nacimiento de la moderna Teoría de la Argumentación (en adelante TA).

Lo que se les ha pasado por alto a la amplia mayoría de los estudiosos e historiadores del área es un acontecimiento transcurrido apenas unos meses antes de ese doble parto, y que, desde cierta perspectiva que ahora explicaremos, puede considerarse un candidato a rivalizar como grito uterino de la TA. En 1957 se estrena en EE. UU. (aunque en muchos países como España no se estrenará hasta el año siguiente) la ópera prima del director Sidney Lumet, una cinta de 96 minutos rodada en blanco y negro y protagonizada por Henry Fonda con el impactante título *12 Angry Men* (aunque en la versión castellana fue rebautizada como *Doce Hombres sin Piedad*). El filme, que lleva a la pantalla grande un guion escrito



para la televisión en 1954 por Reginald Rose, sigue en tiempo real las deliberaciones de un jurado popular formado por doce hombres (sí, ninguna mujer...) encerrados en una oscura y calurosa sala, que deben llegar a un veredicto sobre la culpabilidad de un joven acusado de haber asesinado a su padre. Como toda película de Hollywood, esta también cuenta una historia, y una historia lo suficientemente entretenida como para encandilar al público que ha pagado su entrada al cine. Y también hay suspense, emociones, giros inesperados, descargas de sentimientos y personajes pintorescos. Pero lo que la hace singular es el tipo de historia que cuenta: no es una historia de amor, ni de guerra, ni de una familia, una banda de mafiosos o un grupo de superhéroes, ni ninguna otra trama al uso. *12 Angry Men* es la única película que conocemos que cuenta la historia de una argumentación.

Literalmente. No se trata simplemente de que la principal línea narrativa sea el debate entre los doce miembros del jurado: es la única historia. Salvo la escena inicial en la que el juez explica el *modus operandi* de la deliberación, y la corta escena final en que vemos salir del edificio a los miembros del jurado, la cámara no nos deja ver otra cosa que la semipenumbra de esa habitación asfixiante, en la que los doce angustiados hombres intercambian razones, infieren, enjuician, objetan, refutan y arguyen. La práctica totalidad de los diálogos se compone de argumentos o partes de argumentos, y los escasos momentos en que algún personaje habla de sí mismo o algún otro asunto ajeno al caso, casi siempre es para introducir una información que, o bien es muy relevante para entender su postura en el debate, o bien acaba constituyéndose en un elemento decisivo en la propia argumentación. Para acentuar este protagonismo el guionista opta por no poner nombres a los miembros del jurado, que deben ser identificados solamente con números (el número uno, el número dos...), como tampoco da nombre al acusado, la víctima, los testigos, el juez, ni tan siquiera la ciudad donde todo transcurre. Ellos, parece querer decirnos, no son los verdaderos personajes. No tienen, como los auténticos personajes, un nombre y una vida propia. Simplemente funcionan como un escenario necesario en el que desarrollan sus movimientos y sus acciones los auténticos protagonistas, que son, claro está, las razones, las inferencias, las preguntas y respuestas, las alegaciones, los argumentos en suma. Aquí se ha trocado el orden natural de las cosas, y si normalmente las personas son los actores y sus palabras sus acciones, ahora los protagonistas son los argumentos y las personas solo el medio por el que se expresan.

Pero no solo es la historia de una argumentación. Es, además, una magnífica historia, una historia inigualable. Y no hablamos aquí desde el punto de vista literario o cinematográfico, sino desde la perspectiva puramente teórica de la TA. *12 Hombres sin Piedad* es un modelo perfecto de intercambio argumentativo. Para empezar, instancia a la perfección todos los constituyentes de una situación argumentativa (el objetivo, los participantes, cada uno con sus compromisos y su postura, supuestos compartidos…), el ciclo de fases en que se desarrolla la práctica argumentativa (planteamiento del problema, confrontación entre las distintas posturas, acuerdos sobre los procedimientos, intercambio de argumentos, resolución), las reglas argumentativas que funcionan casi siempre en el trasfondo (defender la postura propia con argumentos relevantes, comprometerse con las consecuencias de sus compromisos, no obligar al otro a aceptar enunciados no probados...) y los demás elementos que constituyen la práctica argumentativa y que explicaremos en este libro. Además, la riqueza y variedad de argumentos que van apareciendo en la historia es de tal calibre que permite encontrar entre ellos ejemplos para prácticamente todos los esquemas, reglas y

combinaciones de argumentos que los distintos teóricos del área han ido formulando en la, a la vez, corta y larga historia de la TA: argumentos *ad*, argumentos deductivos, abductivos, convergentes, en serie, etc. La mejor prueba de ello es esta obra, en el que hemos sido capaces de proporcionar una introducción a los estudios sobre la argumentación nutriéndonos prácticamente solo de ejemplos sacados de la película.

Pero también, y este es seguramente su logro más meritorio e inusitado, sus creadores consiguen introducir en el constreñido formato de un filme de hora y media de duración (pensado, no lo olvidemos, para ser visualizado una sola vez de forma lineal y sin interrupciones), buena parte de los problemas y cuestiones críticas que han ocupado y siguen ocupando a los investigadores de la TA en los últimos tiempos. Cuestiones, como decimos, críticas, pero también complicadas, sofisticadas y en algunos casos de una naturaleza altamente técnica. Valga como ejemplo algo tan peliagudo como la "carga de la prueba", que es básicamente la cuestión de quién tiene que defender o atacar qué en cada momento y las consecuencias que ello tiene en la aceptabilidad de un argumento, y a la que siguen consagrándose sesudos artículos y largos ensayos por parte de los más prestigiosos especialistas del área. Este punto aparece y reaparece en sus distintos ángulos y vertientes en la película, pero siempre como un elemento natural en la narración, lo que permite al espectador entender e integrar perfectamente el episodio que se desarrolla en cada momento. Lo mismo ocurre con otros tantos temas estándar o críticos, algunos de los cuales son tan complejos que ni siquiera serán tratados en este libro: la dependencia de la relevancia de las premisas al contexto en que se formula el argumento, la necesidad de que los participantes sigan un principio cooperativo y la justificación de este mismo, la naturaleza de la "normatividad" (si la hay) de las prácticas argumentativas, la potencialidad demostrativa de argumentos convergentes que tomados aisladamente solo son plausibles, etc. Lo más sorprendente, para quienes conocen el área, es observar una y otra vez cómo guionista y director se las apañan para plantear y dar una respuesta a estas cuestiones de alta teoría sin utilizar nada del aparato terminológico y conceptual al uso y, de hecho, sin tan siguiera hacerlo explícitamente, sino solo de forma tácita a través del caso práctico que la película propone. Dejando funcionar la imaginación, parece como si el guion lo hubiera escrito un catedrático contemporáneo del área que hubiera viajado hacia atrás en el tiempo y hubiera optado, como Sócrates o Jesús de Nazaret, por explicar el asunto a través de fábulas o parábolas en vez de darle carrete al hilo de la teoría.

Lo cual nos lleva de vuelta a la afirmación con la que comenzamos: al hecho de que, desde cierto punto de vista, *12 Angry Men* constituye un tratado de argumentación tan bueno o mejor que muchos de los que así se autodefinen. Como se verá cuando atendamos a su historia, si hay algo que caracteriza a la TA respecto a la aproximación clásica de la lógica formal es el énfasis en la preeminencia de los casos reales. En efecto, si en el viejo proceder lo que se buscaba era dar con principios *a priori* (al margen pues de toda experiencia), casi siempre necesarios y casi siempre de una naturaleza abstracta (versus concreto), universal (versus particular) e ideal (versus real), y luego se pasaba a examinar los casos reales con el baremo de la teoría ideal para dictaminar su naturaleza y su validez; en el nuevo proceder el punto de partida siempre son los casos reales, y por lo tanto concretos, de cuyo examen se pretende extraer algunas regularidades que sirvan como principios teóricos que son, claro está, *a posteriori* (extraídos de la propia experiencia de la argumentación), reales (son o solo aparecen instanciados en argumentos reales), concretos (son ejemplos que sirven

para caracterizar un tipo de argumentos), y particulares (se aplican solo a los dominios o ámbitos específicos de la argumentación de los que se han extraído los ejemplos iniciales). Este giro "copernicano" entre aproximaciones se produce, fundamentalmente, al cobrar conciencia de que un argumento ni se puede comprender, ni tiene sentido y seguramente ni siquiera existe fuera de la situación (la persona, el lugar, la motivación, el trasfondo...) en que aparece, y por ello mismo es indesligable de él. Los argumentos genuinos, los argumentos que resultan comprensibles y claros, son los argumentos pronunciados por personas de carne y hueso en presencia de otras personas de carne y hueso y en los ambientes físicos, históricos y sociales en los que las personas de carne y hueso habitan. De ahí proviene una de las grandes dificultades con las que se encuentra el teórico de la TA, que es la de reconstruir en las páginas de un libro los elementos de la situación necesarios para entender y evaluar correctamente el argumento que se discute. Está claro que la vida real no cabe en medio kilo de celulosa, así que el autor tiene que dedicar mucho tiempo y energía a describir debates, posturas, leyes, situaciones sociales, históricas, vitales, etc., que son imprescindibles para entender el argumento que propone como ejemplar. Y esto hace, muchas veces, que las introducciones a la TA resulten en algunos momentos un tanto fatigosas y un pelín monótonas para el lector, que se ve obligado a seguir los detalles de una historia que probablemente no le interese demasiado en lo personal, pero en la que necesita detenerse para comprender el punto teórico que se explica.

Pues bien, por supuesto que la historia de *12 Angry Men* no es una historia real, y que los argumentos que allí aparecen, como los personajes que los pronuncian, son ficticios. Pero esta es la gran ventaja de la ficción, sobre todo cuando se le acrecienta con el poder taumatúrgico de la imagen y el sonido: a los ojos y oídos del espectador aparece con todas las dimensiones y colores de la realidad. Así que el espectador no necesita que le describan el contexto argumentativo porque ha vivido de primera mano todo el diálogo, participa de toda la información de trasfondo, y ha convivido durante hora y media con los participantes por lo que conoce no solos sus opiniones sino también sus personalidades, motivaciones, manías y empeños. La ventaja aquí es que, aunque la historia y los personajes no son reales, la situación sí lo es, y además, por gracia o desgracia de la globalización (y la "yanquización") propia de los siglos XX y XXI, de sobra conocida por todo el mundo: una ciudad de los EE.UU. en la década de los 50 del siglo pasado, un tribunal popular, un inmigrante puertorriqueño, etc.

De ahí que los autores sintiéramos que teníamos aquí una magnífica oportunidad, si hacíamos las cosas bien, para elaborar una introducción a la TA que fuera al mismo tiempo clara, rigurosa y amena. Y yendo un poco más allá, que sintiéramos que, *de facto*, dicha introducción ya estaba escrita, o mejor dicho, filmada, que la película por sí sola ya presentaba los problemas, conceptos y herramientas fundamentales de la TA, solo que no a través de definiciones o descripciones teóricas sino proporcionando ejemplares prototípicos y/o modélicos, y que lo único que hacía falta para obtener un manual de argumentación era, precisamente, explicitar las definiciones y explicaciones poniéndoles los nombres propios y comunes correspondientes. No para explicar la película, que no resulta necesario ni casi nunca conveniente, ni para complementarla de ninguna manera, pues no hay ningún vacío que rellenar, sino, al revés, para aprovechar su perfección en términos teóricos y prácticos para introducir al lego al fascinante mundo de la argumentación.



Antes de comenzar con esta tarea, a la vez grata y desafiante, un pequeño repaso por la historia de la película puede ayudarnos a comprender cómo surge una obra de este calibre. Reginald Rose concibió el guion de *12 Angry Men* a partir de su propia experiencia como miembro de un jurado en un caso de homicidio involuntario en la ciudad de Nueva York. La gravedad de la situación y el ser consciente de que el destino de un hombre dependía de lo que él y un puñado de desconocidos decidiera en esa sala de justicia fue el detonante que le llevó a concebir la historia. Sin embargo, antes de dar el salto a la gran pantalla y convertirse en el clásico que hoy conocemos, el guion de Rose tuvo un comienzo más modesto y en 1954 se emitió en formato telefilme como parte de la antología televisiva *Studio One* de la CBS. Esta adaptación ya contaba con los elementos que después hicieron célebre la versión cinematográfica: unos personajes sometidos a la presión del momento, la atmósfera asfixiante de una calurosa habitación en pleno verano y mucha, mucha argumentación. Esta primera versión fue todo un éxito, recibió tres premios Emmy y fue aclamada tanto por la crítica como por el público. Entre quienes supieron apreciar el potencial de esta historia de rabia y argumentación se encontraba un actor ampliamente reconocido: Henry Fonda. Por entonces en el cenit de su carrera tras haber participado en producciones de la talla de *The Grapes of Wrath* (1940), *The Fugitive* (1947) o *Fort Apache* (1948), Fonda se interesó desde el primer momento por el guion y propuso a la cadena y a varias productoras grabar una adaptación cinematográfica con él como protagonista. Ante las repetidas negativas de los magnates de Hollywood, decidió tomar cartas en el asunto y junto al propio Rose formó su propia productora con un único objetivo: llevar a esos 12 furiosos a la gran pantalla. El elegido para dirigir el proyecto fue Sidney Lumet, un joven realizador que hasta el momento solo había trabajado en televisión, pero que demostraría tener un gran manejo de las herramientas que el medio le ofrecía. Una vez reunido el elenco, que incluía nombres tan importantes como Lee J. Cobb, Ed Begley, Jack Warden, Jack Klugman o Martin Balsam, comenzaron los preparativos. Tras poco más de dos semanas de apresurados ensayos, arrancó el rodaje: veinte días de grabación y un presupuesto de apenas 340.000 dólares fueron suficientes para dar a luz al clásico que conocemos hoy.

El poco tiempo y el limitado presupuesto no afectaron la calidad del rodaje. Si el guion de Rose es una pieza clave en la película, la realización de Lumet no se queda atrás. Dos circunstancias marcaron el resultado final. Por un lado, Lumet había comenzado su andadura en televisión como director de fotografía, por lo que tenía sobrada experiencia en el manejo de las herramientas que tenía a su disposición; por otro lado, el elegido para hacerse cargo de la imagen fue Boris Kaufman, hermano de los famosos realizadores soviéticos Dziga Vertov y Mikhail Kaufman. La combinación de estos dos factores transformó un modesto telefilme en la muestra de tensión dramática y claustrofóbica que es *12 Angry Men*. Las dos principales técnicas que Lumet y Kaufman explotaron fueron el tipo de lente y la distribución de los planos. En el primer tercio de la película la mayoría de los planos están tomados desde una posición superior al nivel de los ojos con lentes gran angular que dan a la escena mayor amplitud y espacio, incidiendo en la distancia inicial entre los personajes. Conforme la trama va avanzando y las disputas se van haciendo más tensas, los planos comienzan a descender y la distancia focal de la lente se incrementa. Poco a poco el espacio se reduce y la presión sobre los personajes aumenta hasta alcanzar su punto máximo hacia el final de película, cuando el jurado 3 finalmente cede y cambia su voto de culpable a inocente. Estas técnicas de grabación y la frescura de unas interpretaciones que apenas

habían sido ensayadas dieron como resultado un *film* ágil y a la vez tenso y cargado, en el que por momentos se palpa la presión a la que están sometidos los personajes.

Cuando la película se estrenó, pese a que fue ampliamente aclamada por la crítica (tuvo tres nominaciones a los Óscar y ganó el Oso de Oro del Festival de Berlín), el fracaso comercial llevó a la quiebra la asociación entre Rose y Fonda. Este último comentaría después que, aunque *12 Angry Men* era una de sus películas predilectas, provocó su abandono del mundo de la producción. Pese a este contratiempo inicial, el tiempo no ha hecho sino dar la razón a Fonda en su empeño por llevar a la gran pantalla esta singular historia: la película se acabó convirtiendo en un clásico innegable del cine. Desde entonces las versiones y adaptaciones se han ido sucediendo. En 1964 se llevó al teatro bajo la dirección de Margaret Webster y con el actor británico Leo Genn como jurado 8; en 1973 aparece la versión española, dirigida por Gustavo Pérez Puig y con José María Rodero como protagonista; en 1997 vuelve a la pequeña pantalla, esta vez en una versión para Showtime adaptada a la realidad social de la época, con varios actores afroamericanos y latinos (los productores alegaron que no incluían mujeres porque no querían modificar el título… ¿quizá por ello hay quien ha llamado a la película *12 Hombres y Ninguna Mujer sin Piedad*; en 2007 el realizador ruso Nikita Mijalkov estrena otra versión, mucho más oscura que la original y en la que los elementos psicológicos adquieren mayor protagonismo. En definitiva, el ejercicio magistral de deliberación que es *12 Angry Men* se terminó instalando en el imaginario colectivo como un recordatorio de lo decisivas y, a la vez, frágiles que puede llegar a ser nuestras prácticas sociales de dar y recibir razones. Los teóricos que presentamos a continuación no han hecho sino corroborar este hecho por medios mucho más laboriosos, pero también necesarios.

El viaje a medio camino entre la ficción y la teoría que comenzamos a continuación está organizado en cinco capítulos. En el primero de ellos el lector encontrará las nociones básicas: qué es un argumento y de qué está compuesto, cómo podemos combinar argumentos y en qué contextos los utilizamos o qué diferencia un buen argumento de un mal argumento. El lector que tengan algún conocimiento de lógica o argumentación pueden acelerar el paso en esta parte; quien se adentre por primera vez en este mundo, en cambio, encontrará aquí el "equipaje" indispensable para realizar el viaje. El resto de capítulos están dedicados a las propuestas que de un modo u otro han marcado la historia de la moderna TA. En el Capítulo 2 veremos el famoso *Modelo de Toulmin*, propuesto por Stephen Toulmin en *Los usos de la argumentación*; en el Capítulo 3 nos adentraremos en la teoría pragmadialéctica de la argumentación, una de las corrientes más influyentes en los estudios actuales sobre argumentación; el Capítulo 4 echaremos un vistazo a otra de las escuelas pioneras, la lógica informal canadiense, centrándonos en concreto en el trabajo de Douglas Walton; y finalmente terminaremos este recorrido viendo, en el Capítulo 5, la aproximación formalista o clásica a la argumentación.

Aunque cada capítulo es independiente y puede entenderse sin haber leído los demás, hay dos posibles itinerarios a la hora de leer el libro. Quienes no estén familiarizados con el tema encontrarán más fácil el orden original: primero las nociones generales, después la toma de contacto con la teoría y poco a poco ir ensanchando el terreno con propuestas que hacen hincapié en diferentes aspectos de la práctica argumentativa. Sin embargo, quienes quieran respetar el "orden cronológico" pueden leer los capítulos en el siguiente



orden: 1, 5, 2, 3 y 4. La ventaja de este itinerario es que permite entender mejor una de las razones por la que surge la teoría de la argumentación, esto es, tratar de responder a las limitaciones de la interpretación de la lógica formal. El principal problema es que quien no esté familiarizado con el formalismo lógico puede tener dificultades con los recursos técnicos que allí se emplean. En cualquier caso, como se ha dicho, los capítulos tienen cierta independencia y el lector puede saltar de uno a otro sin demasiados problemas.

El único requisito para sacar partido al texto es haber visto *12 Angry Men*. Todos los ejemplos están sacados de la película y, aunque generalmente se menciona el contexto en el que aparecen y se les da un nombre que hace referencia a su contenido, si no se tiene "fresca" la trama, la lectura puede resultar algo confusa. El problema se puede agravar si tenemos en cuenta que un mismo fragmento puede aparecer en varios capítulos analizado de forma distinta. Este tipo de desacuerdos son comunes en ámbitos en los que no existe una única teoría unificada; el lector puede interpretarlos como una seña de la riqueza y vitalidad del ámbito de los estudios sobre argumentación. En cualquier caso, para facilitar la lectura todo lo posible, presentamos a continuación un índice de los ejemplos empleados y una ilustración de los personajes con los motes que se utilizarán a lo largo de la obra para denominarlos de forma más intuitiva.

Esperemos que este viaje sirva al lector como aliciente para continuar profundizando en el tema y, sobre todo, para involucrarse en las prácticas argumentativas de un modo más consciente, para bien o para mal.






J.1. EL PRESIDENTE


J.2. EL APOCADO


J.3. EL IRACUNDO


J.4. EL BRÓKER


J.5. EL BUEN CHICO


J.6. EL TRABAJADOR


J.7. EL IMPERTINENTE


J.8. EL VIRTUOSO


J.9. EL ANCIANO


J.10. EL INTOLERANTE


J.11. EL RELOJERO


J.12. EL PUBLICISTA

ÍNDICE DE EJEMPLOS





CAPÍTULO 1. ARGUMENTACIÓN, ARGUMENTOS Y ARGUMENTADORES

1.1. Argumentos

Da lo mismo el nombre que le demos: razonar, inferir, alegar, demostrar, probar, argüir, deducir, discurrir... Lo cierto es que la práctica de argumentar no solo es una de las más característicamente humanas (la manifestación más directa de nuestra naturaleza racional se produce "dando razones"), sino una de las más frecuentes en nuestra vida y una de las más centrales en nuestras sociedades. Argumentamos cuando persuadimos, discutimos, acordamos, investigamos, explicamos, inventamos y hasta cuando hacemos bromas o flirteamos. El sistema democrático de organización social, tal y como nació en la antigua Grecia, se basa en el principio de que son las razones y no la posición jerárquica del proponente lo que da peso a su postura, y eso que llamamos Ciencia nació, también en la Antigua Grecia, cuando se sustituyó la explicación mítica por la explicación argumentada. El tipo de escenarios deliberativos al que pertenece *12 Hombres sin Piedad* es un magnífico ejemplo de la importancia crucial de los argumentos en nuestra existencia: la vida de una persona depende literalmente del valor de los argumentos que los miembros del jurado toman en consideración.

La noción más básica en TA es, sin duda alguna, la de argumento: argumentar es dar argumentos, y una argumentación básicamente consiste, como veremos, en una sucesión de argumentos. Pero, ¿qué es un argumento? Bueno, no debería ser necesario que se lo explicáramos al lector, pues sin duda alguna él ya sabe "lo que es un argumento", algo que se desprende del hecho de que, como acabamos de señalar, todos usamos y manejamos argumentos continuamente en nuestro día a día. De hecho, será imposible que recuerde cuándo y cómo aprendió lo que era un argumento, algo que se pierde en el pozo sin fondo de la memoria. Prácticamente al mismo tiempo que empezaba a hablar ya estaba dando sus primeros pasos en el mundo de la argumentación (un indicio de esta "pulsión natural" del ser humano hacia la argumentación es que los niños son los más tenaces argumentadores y no temen embarcarse en cadenas interminables de razones: «¿por qué voy a hacerte un

bocadillo?», «porque tengo hambre», «¿y por qué no te lo haces tú?», «porque soy un niño», «¿y por qué eres un niño?», «porque tengo pocos años» ...). Pues empecemos por ahí, por el lugar por donde entran y salen los argumentos en nuestras vidas, que no es otro que la boca y los oídos por los que circulan las palabras habladas o, cuando se trata de texto escrito, el lápiz y el papel o el teclado y la pantalla. Un argumento es, ante todo, un "trozo de discurso", un "pedazo de lenguaje" (aunque también existen y cada vez son más frecuentes los argumentos de carácter visual). El material del que está hecho son los sonidos pronunciados o las letras escritas por una persona. Conviene no olvidar esta obviedad: los argumentos no vagan libremente a su aire como las mariposas, sino que pertenecen siempre a un sujeto (da igual que sea individual o colectivo, físico o institucional), y surgen en una situación, en un aquí y ahora específico.

¿Y qué diferencia a los argumentos de otros trozos de lenguaje? Para recordar lo que ya "sabemos desde pequeños" reparemos primero en que una de las cosas que hacemos más frecuentemente con las palabras es "sostener algo", ya sea ese algo una opinión, una tesis, una postura, una creencia, un juicio, un punto de vista, etc. ¿Y cómo se sostiene algo? Al comienzo de la película, 11 miembros del jurado sostienen que el acusado es culpable. Como recordarás, el presidente les pide que cada uno explique las razones para su veredicto. El primer turno es para el jurado número 2 (el apocado) quien opera de una forma muy curiosa, limitándose a decir que «eso es lo que cree» y que «le pareció obvio desde el principio». Enseguida percibimos que sin duda "el apocado" ha violado una de las más elementales normas de comportamiento del hombre civilizado. No basta con decir que «así lo creo», o «así me parece», ni tan siquiera que «es obvio»: para sostener una postura es imprescindible dar unas razones, es obligatorio dar fundamentos para la tesis mantenida. Por ello la cámara y la atención pasan enseguida por encima del jurado número 2, quien ha perdido toda relevancia, y se detienen en el jurado número 3 (el iracundo), quien procede de la manera que sentimos que es la adecuada, según sus propias palabras «yendo a los hechos». En efecto, "el iracundo" intenta sostener su postura alegando que el vecino del piso de arriba escuchó cómo peleaba con su padre. Del mismo modo procede el jurado número 4 (el bróker) alegando que el acusado proporcionó una coartada contradictoria y que una vecina de enfrente lo reconoció a través de las ventanas de un tren que pasaba en ese momento, y así continúan el resto de miembros (con la excepción del jurado 5, quien prefiere "pasar su turno" sin duda porque siente que, como "el apocado", no será capaz de apoyar su tesis con buenas razones).

Así que ya lo hemos encontrado, lo que diferencia a un argumento de otros pedazos de discurso es tanto su función (el "para qué" abrimos la boca) como su modo de satisfacerla (el "cómo" hacemos lo que hacemos con las palabras): nuestro propósito es dar apoyo a uno o varios enunciados (una opinión, una tesis, una postura, un juicio...), y para ello lo que hacemos es alegar otros enunciados que pretendidamente sirven de soporte al enunciado que queremos apoyar (razones, justificaciones, motivos, garantías...). Esto nos da inmediatamente una estructura dicotómica para el argumento, el trozo de discurso aparece dividido en dos: premisas o razones (lo que soporta), y conclusiones o tesis (lo apoyado). Aunque raramente uno expone sus argumentos de este modo, la manera más transparente de presentarlos es dar primero las premisas de forma ordenada (si se quiere numerándolas) y luego las conclusiones marcando expresamente el hecho de que las segundas se siguen



de las primeras con una expresión del tipo de "por lo tanto", "en consecuencia", "de lo que se sigue que", "de donde", "lo que prueba que...", o algo similar. En las aproximaciones técnicas, a veces se utiliza una raya horizontal para separar premisas de conclusiones, y/o se anteceden estas de la expresión latina "ergo" (a veces se utiliza la traducción al castellano "por lo tanto" o el símbolo lógico "⊢"):

Premisa 1
Premisa 2
___
Por lo tanto, Conclusiones.

La cuestión clave, claro, y que constituye el corazón de toda teoría de la argumentación que se precie, es explicar esa curiosa relación entre premisas y conclusión, en qué consiste, de dónde procede y cómo funciona esa conexión entre enunciados en los que la aceptación de unos nos legitima, pero también nos obliga, a aceptar los otros. Pero antes de entrar a caracterizarla debemos hacer una distinción que es viejísima y de la que, de una manera u otra, todos los manuales y estudios de argumentación parten (aunque solo sea, como en el caso de Toulmin, para ponerla en duda), la distinción entre argumentos deductivos e inductivos.

En el minuto 24 Henry Fonda discute con el jurado 12 (el publicista) si deben tomar o no los testimonios de los principales testigos como hechos probados, siempre que consideremos que son sinceros. Fonda proporciona un contundente argumento que, por decirlo así, zanja la cuestión de raíz:

EJ. 1.1. (TESTIGOS)

Los testigos son personas.
Las personas cometen errores.
Por lo tanto, los testigos pueden estar equivocados.

Advierte que el argumento no tiene vuelta de hoja: si los testigos son personas y las personas son falibles (*errare humanum est*) entonces los testigos son falibles. Uno puede poner en cuestión las premisas (quizás alegando que alguno de los testigos es un ángel, o que hay personas que son infalibles), pero tan pronto como las acepta está obligado a asumir la conclusión (esto se refleja muy claramente en la película, cuando "el publicista" reacciona simplemente abandonando la discusión y dando por sentada la conclusión). A este tipo de argumentos, en los que la verdad de las premisas garantiza completamente la conclusión o, dicho de otra manera, si las premisas son verdaderas necesariamente lo son sus conclusiones, se les denomina **deductivos,** y como ya hemos adelantado y veremos en profundidad en el Capítulo 5 han sido durante mucho tiempo el modelo de argumentación por excelencia de la teoría tradicional.

Compara con el siguiente argumento que proporciona "el bróker", inmediatamente después del que daba Fonda:



EJ. 1.2. (ARMA 1)

> El acusado compró una navaja idéntica al arma del crimen esa misma tarde.
> Ese modelo de navaja es poco frecuente.
> Por lo tanto, la navaja que compró el acusado es el arma del crimen.

En este caso, aunque no cuestionemos la verdad de las premisas (ninguno de los presentes en la sala lo hace en la película), el argumento no nos obliga por sí solo a aceptar la conclusión, o, si se prefiere, no zanja la cuestión definitivamente. Podría ser una simple coincidencia que ambas navajas fueran iguales. Como mucho confiere verosimilitud, plausibilidad o probabilidad a la idea de que el arma del crimen es la navaja que compró el acusado o, dicho más metafóricamente, inclina la balanza más a favor que en contra de esto último. A estos argumentos, en los que la verdad de las premisas solo garantiza parcialmente la conclusión, o dicho de otra manera, aquellos argumentos tales que si las premisas son verdaderas probablemente son verdaderas las conclusiones se les denomina **inductivos**[1].

Una cuestión crucial es identificar claramente la naturaleza del argumento que se nos presenta. En la película esto se ejemplifica magistralmente cuando en la discusión sobre la navaja de marras Fonda acaba conduciendo al "iracundo" a tomar el argumento como deductivo («no puede ser una coincidencia»), lo que le permite disolverlo de un plumazo por el dramático expediente de sacar una navaja del mismo modelo del bolsillo (el momento en que la clava en la mesa, sin duda uno de los clímax del filme, solo tiene sentido bajo la distinción implícita entre argumento deductivo e inductivo).

La distinción entre inducción y deducción tal y como la hemos descrito es la más corriente en el área. No obstante, hay algunas clasificaciones populares que incorporan algún tercer tipo de argumento. En la clasificación de Peirce, a la inducción y la deducción se suma la **abducción**, que se explicará más detenidamente en el Capítulo 4. Otro tipo de argumento que a veces se ha tomado como no perteneciendo ni a una ni a otra familia es el de los argumentos **conductivos** introducidos por primera vez por Wellman (1971) y popularizados sobre todo por Trudy Govier (2010). Un argumento conductivo presenta al mismo tiempo una serie de razones a favor y una serie de razones en contra de un enunciado y concluye que los primeros son más potentes que los segundos. Wellman introdujo su noción sobre todo para dar cuenta de la deliberación moral (donde es habitual que choquen distintos preceptos o valores), pero hoy en día se considera que su campo de aplicación abarca también ámbitos teóricos en los que muchas veces hay que tomar decisiones (por ejemplo, a la hora de elegir entre teorías alternativas).

Algunos autores introducen otros tipos diferentes en sus taxonomías (los *analógicos* por parte de Govier, o los *plausibles* por parte de Walton), pero todos ellos, como la abducción y la conducción, caen bajo el concepto que hemos dado de inducción (ninguno hace

---

[1] No confundir esta noción, de raigambre aristotélica, con la inferencia de un enunciado universal a partir de enunciados particulares que utilizamos para sostener leyes naturales a partir de observaciones empíricas, y que celebérrimamente problematizó David Hume basándose precisamente en el hecho de que no es deductiva (es lógicamente posible que el sol haya salido siempre por el este hasta ahora y mañana salga por el oeste). Este tipo de argumentos, a los que llamaremos generalización inductiva (también se les ha denominado "inducción propia"), pertenecen obviamente a la familia de los argumentos inductivos pero hay muchos otros tipos de estos últimos.

absolutamente necesaria la conclusión), por lo que nos quedaremos con nuestra distinción dicotómica. En cualquier caso, se parta de una distinción bipartita, tripartita o incluso cuatripartita de dominios de argumentos, resulta claro que, en lo que respecta a la correcta identificación de un argumento, la adscripción a una de ellas es solo el comienzo de la historia. Necesitamos hacer distinciones más finas, si queremos entender adecuadamente el argumento. Algunas aproximaciones (sobre todo las más clásicas) hacen esto añadiendo tipos y subtipos hasta producir una taxonomía al estilo de los árboles biológicos (especie, familia, orden, clase, reino, dominio). Sin embargo, por razones que pronto veremos, este procedimiento plantea muchas dificultades cuando nos dirigimos con él a las prácticas reales, pues enseguida aparecen solapamientos, indefiniciones, lagunas, híbridos, etc. (los argumentos, como las personas, no se dejan clasificar en compartimentos estancos) por lo que se hace más conveniente contar con un instrumento de análisis más flexible. Para ello vamos a introducir desde ya la noción de **patrón o esquema argumentativo**. Un patrón argumentativo es, simple y llanamente, un conjunto de argumentos que guardan una propiedad común. Para caracterizar esta propiedad compartida lo que hacemos es tomar un argumento que sirve como modelo ejemplar (el truco es que el ejemplo sea a la vez muy claro y muy prototípico), y a partir de ahí proporcionar algunos ejemplos que permitan percibir la analogía con el modelo. Toma como ejemplo el argumento que proporciona "el intolerante" en el minuto 13:

EJ. 1.3. (CALAÑA 1)

> Todos los de "esa calaña" no son de fiar.
> El acusado es de esa calaña.
> Por lo tanto, el acusado no es de fiar.

Lo que no sabe "el intolerante" en ese momento es que se ha pillado los dedos, pues unos minutos después Fonda utiliza el mismo patrón para obligar al "intolerante" a rechazar el testimonio de la anciana:

EJ. 1.4. (CALAÑA 2)

> Todos los de esa calaña no son de fiar.
> La mujer de enfrente es de esa calaña.
> Por lo tanto, la mujer de enfrente no es de fiar.

En este caso los argumentos comparten una premisa (de ahí el hábil uso que hace de él Fonda), pero podemos ir más lejos e incluir dentro del patrón este argumento que aparece en el minuto 71 en la discusión sobre la herida de navaja hallada en la víctima:

EJ. 1.5 (NAVAJEROS)

> Todos los navajeros expertos no acuchillan de arriba a abajo.
> El acusado es un navajero experto.
> Por lo tanto, el acusado no acuchilla de arriba a abajo.



Forzando un poco las cosas, en la última votación finalmente los once miembros que habían votado "culpable" al principio han cambiado su decisión. Mal que le pese, esto se le aplica también al "intolerante", para el que podríamos construir este argumento:

EJ. 1.6. (JURADOS)

> Todos los miembros del jurado no creen que el acusado es culpable.
> "El intolerante" es un miembro del jurado.
> Por lo tanto, "el intolerante" no cree que el acusado es culpable.

Una de las ventajas de la noción de esquema argumentativo es, como vemos, que podemos aplicar el mismo esquema a argumentos que tratan sobre cosas muy diferentes y aparecen en contextos muy distintos. Una manera de enfatizar este rasgo de generalidad es entender un patrón argumental como un argumento con variables abiertas que al ser rellenadas dan lugar a argumentos concretos, al estilo de cómo se hace en las ciencias físicas o matemáticas con las fórmulas algebraicas. Aquí lo que hacemos es tomar el modelo y directamente "abstraer" los aspectos irrelevantes para caracterizar el patrón:

> Todos los A no son B.
> Este x es A.
> Este x no es B.

Haremos dos importantes apreciaciones, que es necesario tener en cuenta en todo momento para no "liarse" en el uso de patrones argumentativos. La primera es que cuando adscribimos un determinado argumento a un determinado patrón no es con la intención (o al menos no siempre es con la intención) de dar con algo así como la "esencia" o "la verdadera naturaleza" del argumento, sino simplemente con el objetivo de resaltar algún rasgo que resulta crítico para poder entenderlo y evaluarlo en el contexto en que aparece. Cabe esperar, pues, que un mismo argumento ejemplifique distintos tipos de patrones a la vez, y que en el análisis aparezcan gradualidades, solapamientos, subpatrones, híbridos, etc. La segunda, es que absolutamente cualquier rasgo de un argumento puede usarse para caracterizar un patrón argumental. No necesariamente tiene que ser un patrón llamémosle "formal" como en el ejemplo que hemos dado. El rasgo puede ser, por ejemplo, el recurso a la misericordia (X ha sufrido injusticias y desgracias, X merece que tomemos una actitud misericordiosa con él), como hace Fonda en varias ocasiones en la película y en alguna ocasión "el anciano" (lo relevante aquí es que los argumentos son "suficientemente similares" en algún aspecto que nos interesa tratar en la teoría). O, sin ir más lejos, algo que es crucial en la película, la diferencia entre "posible" y "probable" (que p sea posible es una razón para no aceptar no p, que p sea probable es una razón para aceptar p) que aparece y reaparece en casos como el de la navaja, el tren, etc.

El recurso a esquemas argumentativos es característico de la aproximación que presentamos en el Capítulo 4. Sin embargo, de la manera un tanto laxa y muy general en que hemos introducido aquí la noción incluye también las distintas aproximaciones que describimos en el resto de capítulos. Como veremos, una regla de inferencia como las del Capítulo 5, una violación de una regla como las del Capítulo 3, o un rasgo como el recurso a



la misma garantía o la presencia del mismo modalizador del Capítulo 2 pueden entenderse como maneras alternativas de caracterizar un patrón argumentativo.

1.2. Intercambio y Contexto Argumentativo

Una de las razones por las que, como acabamos de decir, no hay que tomar el esquema argumentativo como una caracterización en términos absolutos del argumento es, precisamente, porque la identidad de un argumento depende, y mucho, de factores y elementos que no son intrínsecos a él sino que propiamente pertenecen a la situación en que aparece. Y aquí situación incluye tanto el contexto lingüístico (cuales son los argumentos y declaraciones que vienen antes y después) como las circunstancias materiales en que aparece (proponente, auditorio, tiempo y lugar, etc…). Empecemos por lo primero. La mayoría de los argumentos no se pueden juzgar adecuadamente si no es en combinación con otros argumentos que aparecen antes o después en el intercambio de palabras que está teniendo lugar. Y hay, además, distintas maneras en las que un argumento puede entrar en combinación con otros. Toma como ejemplo los cuatro argumentos que los jurados que están a favor de la culpabilidad manejan a lo largo de la película para apoyar su tesis:

EJ. 1.7. (COARTADA)

> El acusado mintió acerca de su coartada.
> Una persona culpable solo puede producir una coartada mintiendo.
> Ergo, el acusado es culpable.

EJ. 1.8. (ARMA 2)

> El arma del crimen pertenece al acusado.
> Ergo, el acusado es culpable.

EJ.1.9. (TESTIGO ANCIANO)

> El vecino del piso de abajo escuchó a alguien decir "te voy a matar" y el impacto de un cuerpo al caer al suelo, y unos instantes después vio al acusado huir del piso.
> Ergo, el acusado es culpable.

EJ.1.10. (TESTIGO MUJER)

> Una vecina que vive en el piso de enfrente vio el crimen a través de las ventanas de un tren y reconoció al acusado.
> Ergo, el acusado es culpable.

Este es un caso en el que los argumentos están **coorientados**, es decir, comparten una misma conclusión. Algo que no siempre se deja claro, pero que resulta crucial a la hora de evaluar la argumentación, es si se defiende que la conclusión es probada por cada argumento cuando se toman aisladamente o solo cuando se consideran en conjunto. Hacia el principio de la película, "el bróker" parece aceptar que ninguno de los argumentos presentados basta por sí solo para zanjar la cuestión, sino que cada uno de ellos añade algo de



plausibilidad a la conclusión, y es al tomarlos en su conjunto cuando podemos afirmarla. En este caso hablamos de argumentos **conectados o vinculados**. "El iracundo", por su parte, defiende que cualquiera de las pruebas basta para condenar al acusado; la acumulación de argumentos obedecería a un mero propósito retórico (abrumar al contrario) o dialéctico (tener más balas en la recamara por si falla alguno). Cuando los argumentos se combinan de esta manera decimos que son **argumentos convergentes**.

Pero esta no es la única forma de combinar argumentos, también podemos encadenarlos y hablar de argumentos **consecutivos**. Toma el argumento COARTADA. La primera de las premisas no es algo que ya hubieran dado por sentado los jurados desde el principio, sino que es el resultado de un argumento que ha aparecido en la propia deliberación:

EJ. 1.11. (CINE)

> El acusado declara haber estado en un cine durante el crimen.
> El acusado no recuerda ni el título ni los actores de las películas.
> Por lo tanto, el acusado mintió acerca de su coartada.

En este caso, uno solo está obligado a aceptar COARTADA si antes ha aceptado CINE, por lo que en vez de convergencia es más adecuado pensar en una cadena de argumentos. Otra interesante relación entre argumentos nos la sirve en bandeja Fonda cuando en el minuto 39 comienza a examinar cuidadosamente las premisas de TESTIGO ANCIANO y TESTIGO MUJER y descubre que son incompatibles entre sí, por la simple razón de que el ruido del tren a través del cual la vecina de enfrente declara haber visto el crimen tenía que haber impedido escuchar al vecino de abajo las palabras y el impacto descrito. Así que uno de los dos testigos, sino los dos, no son de fiar. En este caso tenemos argumentos **incompatibles** que no pueden ser aceptados conjuntamente y por lo tanto obligan a elegir un camino u otro en la argumentación posterior.

En los capítulos posteriores veremos otras maneras de combinar argumentos, lo importante ahora es ser conscientes de que, cuando tengamos que llevar a cabo consideraciones como las que acabamos de hacer, no basta con tomar aisladamente los argumentos (ni tampoco vale "juntar" todos los argumentos en uno enorme como hacen algunas aproximaciones clásicas, pues no podremos hacer la distinción entre ser consecutivo y convergente, u obtendremos el resultado engañoso de que las premisas son inconsistentes cuando juntemos argumentos incompatibles), sino que hay que remontarse a la **argumentación**[2] en la que aparecen. En su versión más escueta una argumentación es, simple y llanamente, una secuencia de argumentos. Existen argumentaciones que uno elabora para sí mismo (piensa cuando estás decidiendo si te conviene o no aceptar un trabajo), u otras en las que no es necesario identificar al proponente de cada argumento (un buen ejemplo es una sesión de "brainstorming"), pero en las que se han concentrado la mayoría de las

---

[2] Aunque en general utilizaremos la palabra "argumento" para el clásico silogismo con premisas y conclusión y "argumentación" para una combinación de argumentos no ha que tomarse la distinción al pie de la letra. Primero, porque dista de haber unanimidad sobre este uso, pero sobre todo porque en los casos reales raramente queda definido cuáles son los argumentos simples y cuándo y cómo se combinan entre ellos para formar argumentos más complejos, sino que es algo que aparece en la reconstrucción teórica y siempre dependiendo del objetivo de la misma.

investigaciones del área son los **intercambios argumentativos**, en los que distintos sujetos se cruzan argumentos con el objetivo de disolver un desacuerdo entre ellos o simplemente de hacer prevalecer su punto de vista. En todo caso, una vez más, haríamos muy mal si identificáramos directamente el intercambio argumentativo con la secuencia de argumentos, pues una vez más debemos ampliar el foco y tener en cuenta ahora otros elementos que pertenecen a la situación de habla. Para empezar, hay que tener en cuenta el **tipo de diálogo, práctica o ámbito argumentativo** en el que se encuadra la argumentación, ya que esto hace variar considerablemente tanto los recursos y herramientas de los que pueden hacer uso los participantes como los estándares de aceptabilidad y rigurosidad en juego. Por poner un ejemplo tonto, no es lo mismo una conversación sobre fútbol entre amigos en la barra del bar que un debate científico en un congreso académico. Un ejemplo muy a mano es, precisamente, la deliberación de un jurado como el de la película. Ahí funciona, en los estados modernos, una regla que no tiene mucho sentido en otros intercambios, y a la que Fonda se agarra como un clavo ardiendo desde el comienzo: la regla que dice que la carga de la prueba la tiene el que defiende la culpabilidad (durante el juicio, el fiscal), o dicho de otro modo, que el acusado se considera inocente mientras no se demuestre lo contrario.

Cada debate, cada práctica tiene sus modos de proceder. Las distintas aproximaciones teóricas que presentamos en los capítulos venideros, como veremos, juegan con diferentes clasificaciones (los "campos" de Toulmin, la clasificación de intercambios argumentativos de la escuela holandesa o los modelos de diálogos de Walton), así que no es necesario detenerse ahora en este punto. Lo que no viene mal ahora es recordar una de las taxonomías más antiguas y más usadas al respecto, aunque solo sea porque es probable que el lector se haya encontrado los términos más de una vez. En la clasificación tripartita aristotélica la **Analítica** (a veces llamada directamente "Lógica", ya veremos luego por qué) es el ámbito de la demostración científica, en la que partiendo de leyes generales ya sabidas se infieren ya sean leyes más particulares o explicaciones causales de diversos fenómenos. Aquí se supone que todos los participantes están de acuerdo con respecto a las premisas o compromisos iniciales y comparten un mismo objetivo, por lo que el énfasis está en asegurarse de que las inferencias proceden adecuadamente. La **Dialéctica** es el ámbito en el que se resuelven de manera racional disputas y desacuerdos, ya sean políticos, morales, fácticos, etc… En este caso los participantes parten de distintos compromisos y mantienen posturas diferentes, por lo que el énfasis se pone en los medios que cada uno tiene a su alcance para defender su postura y atacar la del rival, así como de los criterios para determinar en cada momento cuál es la postura más apoyada por los argumentos propuestos. Por último, el ámbito de la **Retórica** es aquel en que se intenta incitar a un auditorio a adoptar determinadas creencias, llevar a cabo ciertos cursos de acciones o directamente a producir ciertas emociones, deseos o actitudes. Aquí se supone que el auditorio no parte de una posición definida, al contrario que el proponente que tiene una clara postura que no pretende cambiar en ningún momento del proceso, y el énfasis lo tiene la efectividad del argumento para persuadir, influir o seducir.

Hay otras diferencias notables entre los tres ámbitos, que se siguen de las caracterizaciones efectuadas. La Analítica tiene una perspectiva monológica, dirigida más al texto (el argumento como producto final) y se centra en los argumentos deductivos. La Dialéctica tiene una perspectiva de segunda persona (la del diálogo), se dirige más al proceso de producción de los argumentos, y privilegia los argumentos inductivos, pues son los únicos a los

que se puede acudir cuando tanto una conclusión como su contraria resultan defendibles. La Retórica asume más una perspectiva de tercera persona (la que del auditorio silencioso tiene el orador), se dirige más a los efectos que en la conducta tienen los argumentos, y al menos en principio, le tiene sin cuidado si son inductivos, deductivos o de cualquier otro tipo. En todo caso, a la hora de la verdad es difícil encontrar casos reales en los que no se entrecrucen los tres ámbitos (en cualquier argumentación es raro que no confluyan explicaciones teóricas, resoluciones de desacuerdos y procesos persuasivos, cuando no ocurre que es el mismo argumento el que hace todo a la vez). De ahí que para algunos de los investigadores del área constituyan, más que tres tipos distintos de argumentaciones, tres perspectivas teóricas diferentes sobre el mismo fenómeno o directamente tres disciplinas diferentes.

Más allá del ámbito genérico en que se encuadra la argumentación, y centrándonos en la perspectiva dialéctica, hay una serie de factores específicos del diálogo en concreto que se está produciendo que son fundamentales para caracterizar los argumentos que aparecen. Para empezar, está el **objetivo** del intercambio, que puede ser tan variado como variadas son las prácticas argumentativas: tomar una decisión en la comunidad de vecinos, proporcionar un diagnóstico para un paciente en un gabinete médico, descubrir quién era el asesino en un cuento policiaco, obtener el voto en un debate electoral, explicar las causas de un fenómeno meteorológico en una investigación científica... En escenarios como el de la película el objetivo está muy marcado: decidir si el acusado es culpable o inocente. Pero no siempre el objetivo está tan definido (piensa en una mesa redonda bajo el rótulo "Libertad y Democracia"), y a veces puede cambiar en el curso de la propia argumentación (esto pasa mucho en las reuniones de vecinos), pero en cualquier caso siempre hay, o al menos debe haber, una dirección reconocible en el diálogo. También, en el curso de la argumentación, pueden aparecer **subobjetivos**, tareas provisionales que se desempeñan con el fin de aproximarse al objetivo global. A lo largo del filme, evaluar los distintos testimonios de los testigos se convierten en subobjetivos provisionales para llegar al veredicto. Tener en cuenta el objetivo o subobjetivo en cuestión es crucial para determinar la pertinencia de un argumento. Sin ir más lejos, una de las argucias más típicas de un argumentador avieso, que el lector sin duda reconocerá enseguida, es distraer a los interlocutores con argumentos que son irrelevantes para el objetivo (de esto se le acusa varias veces a Fonda en la película, aunque al final sus consideraciones siempre resultan ser, a veces de manera inesperada, muy relevantes).

Además del objetivo, hay que tener en cuenta también quiénes son los **participantes** y cuál es su postura respecto al objetivo propuesto. En situaciones como la del jurado, es posible dividir a los participantes en **bandos**, que comparten y defienden la misma tesis (culpable o inocente). Saber la postura de cada participante nos ayuda a seguir y entender los argumentos que propone (cuando Fonda alude a la edad del vecino de abajo ya sabemos que no va a ser para felicitarle el cumpleaños), pero no es menos importante tener en cuenta los compromisos de cada uno de los participantes. Un **compromiso** es simplemente un enunciado, una opinión o una tesis que un participante ha usado, defendido o aceptado a lo largo del intercambio o en los momentos previos y que por lo tanto está obligado a suscribir. Cada participante tendrá distintos compromisos, que además puede ir abandonando o adoptando según avanza el diálogo, y un argumentador hábil sabrá jugar en cada momento con los compromisos particulares de cada uno. Un ejemplo magistral,

sin ir más lejos, nos lo brinda el par de argumentos que hemos denominado CALAÑA 1 y CALAÑA 2. Es obvio que Fonda no se ha comprometido con la premisa 1 («los de esa calaña no son de fiar»), pero sabe que al haber hecho uso de ella en el primer argumento, forma parte de los compromisos del "intolerante", lo que le sirve para obligarle a aceptar el segundo argumento. No hay que confundir los compromisos con los **supuestos**, que son enunciados que se adoptan provisionalmente como premisas para avanzar en el debate, ya sea examinando alternativas, ensayando hipótesis o intentando descartar posibilidades, y que no son realmente aceptados, creídos o defendidos por el argumentador.

Por último, no menos importante es tener en cuenta el estado en el que se encuentra el intercambio en el momento en que aparece el argumento. Para ello, lo mejor es considerar **el historial de movimientos previos** en el diálogo, incluyendo aquí no solo el planteamiento de argumentos, sino además, la adopción explícita de compromisos, la propuesta de subobjetivos, la introducción de supuestos, los desplazamientos de la carga de la prueba y otros movimientos que iremos describiendo a lo largo del libro. Un buen ejemplo de cómo el diálogo va evolucionando de manera muchas veces sutil pero sin dejar dar marcha atrás nos la proporciona la secuencia de argumentos que tiene lugar en el minuto 18 en torno a un posible motivo para el crimen. El jurado número 6 (el trabajador) proporciona el siguiente argumento:

EJ. 1.12. (MOTIVO)

> Su padre le pegó esa noche.
> Ser agredido produce deseos de venganza.
> Por lo tanto, el acusado tenía un móvil.

A este argumento Fonda responde alegando que su padre le pegaba continuamente desde que era un niño, y que el acusado no tenía, por lo tanto, motivos especiales para cometer el asesinato aquella noche. Ante esto el jurado 4 (el bróker) alega que todos tienen un límite, y que aquella última paliza pudo haber sido la gota que colmó el vaso. La situación parece haber terminado en una suerte de empate técnico: la paliza podría tanto haber sido un motivo como no haberlo sido. Sin embargo, cuando atiendes al historial de movimientos descubres que en realidad el que ha salido ganando es el bando de Fonda, y no solo porque en ese momento ha cortado el intento del jurado 4 de probar la existencia de un motivo, sino que además al deshacer una de las vías más sólidas que poseen los del bando de culpable, evita que la pelea pueda volver a ser usada como motivo en el curso posterior del debate.

1.3. Normatividad o buenos y malos argumentos

Nos parece que no es necesario convencer al lector de que a la hora de argumentar no "todo vale". No cualquier cosa se puede usar en la argumentación, no todo trozo de discurso en el que unos enunciados dan soporte al apoyo de otros es igual de bueno, ni pertinente, ni efectivo, y decididamente algunos no valen en la situación argumentativa en la que aparecen. Esto es algo que implícita o explícitamente percibimos mientras estamos enfrascados en su práctica, incluso, nos atrevemos a decir, algo que sentimos casi a

nivel emocional. Cuando alguien nos pretende convencer con un argumento que resulta decididamente malo, o comete algún error grosero en su razonamiento, percibimos esto como una afrenta, y no es raro que nos sintamos indignados, incluso "enfadados" como los protagonistas de la película. En la otra cara de la moneda, cuando alguien nos presenta un buen argumento que parece probar contundentemente algo que va en contra de nuestros intereses o nuestra opinión inicial, sentimos que el argumento de alguna manera nos **fuerza** a aceptar la conclusión. Nos sentimos "obligados" por sus palabras (el poder de la palabra es mucho más grande que el del puño), y no es raro que, como en el caso de los protagonistas de la película, también nos sintamos "enfadados", quizás de otra manera, quizás más bien con nosotros mismos.

Este fenómeno es seguramente el mejor síntoma de que la argumentación es una actividad normativa, que es lo mismo que decir que es una actividad reglada, o sujeta a normas. Pocos dudan de que existen una serie de reglas (**reglas argumentativas**) que nos sirven no solo para separar los buenos argumentos de los malos, sino que afectan en general al *modus operandi* de la argumentación, determinando qué movimientos son lícitos y cuáles obligados en cada momento y qué alteraciones produce cada movimiento en los compromisos y objetivos de cada participante. Algunas de las reglas son específicas a la práctica argumentativa que se está llevando a cabo (ya hemos aludido a la regla de la carga de la prueba en la deliberación judicial), algunas de estas tienen una naturaleza institucional (son producidas explícitamente por algún órgano o representante político, social o económico), y algunas de ellas están fijadas por escrito. Pero hay otras reglas que son, por decirlo así, transversales a distintas prácticas, que son por lo tanto más generales y/o más intemporales. Piensa, por ejemplo, en las siguientes (elementales) normas:

"si el participante A tiene un compromiso con p y el participante B prueba que p implica necesariamente q, entonces el participante A debe adoptar el compromiso con q",

"si el participante A ha adquirido previamente un compromiso con p y este no ha sido cancelado, A no puede adquirir un compromiso con no p",

"si A alega como único respaldo para el compromiso con p que a A le conviene que p sea verdadero, A no puede adquirir el compromiso con p".

El recurso a reglas argumentales como instrumento de análisis teórico es característico de la aproximación pragmadialéctica que presentamos en el Capítulo 3. Allí trataremos la cuestión de si hay reglas universales (reglas que se apliquen a absolutamente toda argumentación)… Por ahora nos basta con señalar un marco normativo global que ampara a las prácticas argumentativas y que ellas mismas contribuyen a producir y preservar, que no es otro que el de la racionalidad tan específicamente humana. Si lo que caracteriza al ser humano es que es, o puede ser, o intenta ser racional, lo que caracteriza al recurso a la palabra ya sea para convencer al otro o para decidir el propio curso de acción y pensamiento debería ser, *mutatis mutandis*, el atender a **razones.** Y a razones "de verdad", a razones genuinas y no a cualquiera que pueda "dar el pego" o persuadir engañosamente, razones que son objetivamente razones. Lo que es tanto como decir que, cuando argumentamos, si queremos hacerlo bien, si deseamos alcanzar nuestros objetivos, debemos intentar ser razonables, debemos inferir con sensatez, debemos comportarnos racionalmente.



Como venimos diciendo, la existencia de normas nos lleva, en la práctica, a distinguir entre los argumentos que las siguen y los que no, entre buenos y malos argumentos o, lo que es lo mismo, entre argumentos válidos e inválidos. Empecemos por estos últimos, pues suele ser más fácil de ver y de entender el error que el acierto. La palabra que se usa prácticamente de forma unánime aquí es **falacia.** En castellano tiene también la acepción de "falsedad" o "mentira", pero en TA la palabra siempre se usa para referirse a un argumento espurio, a un mal argumento que se ha colado en el curso de la argumentación. No todos los autores incluyen en su noción de falacia el hecho de que el argumento "aparente" ser bueno, es decir, que el argumento contribuye a persuadir de la conclusión a pesar de que en realidad no la apoya, o no la apoya lo suficiente. Tampoco todos los autores añaden el rasgo de que haya genuina intención de engañar, es decir, de que el proponente actúe con mala fe, sabiendo que el argumento no prueba, pero confiando en que su interlocutor sufra un espejismo conceptual que le haga creer que sí lo hace. Una distinción útil aquí es la que hacen Walton (1995) y Vega (2003), basándose en nociones de la Antigua Grecia entre **sofisma** y **paralogismo.** Un paralogismo es un error en la argumentación producido por falta de atención, por ignorancia, o por confusión en el que no hay voluntad de engañar al otro. Un sofisma es una estratagema llevada a cabo con la intención oculta de confundir al otro y persuadirlo de que está obligado a aceptar la conclusión. Esta distinción se hace patente en la película a través de los distintos estilos de argumentar de sus personajes. "El bróker", paradigma de racionalismo en la peli, produce algunas falacias que, tan pronto son detectadas y denunciadas por algún otro, son sacadas del juego. "El intolerante", quien en el fondo no desea atender a razones sino tan solo que los demás le den la razón, persiste por mucho tiempo en proponer el mismo argumento falaz hasta que los demás, hastiados, le dan la espalda.

Hay quienes piensan que no tiene mucho sentido intentar elaborar una teoría de los paralogismos, pues el error se presenta casi por naturaleza de manera asistemática y a su propio capricho (sería como elaborar una teoría de "cómo fallar un penalti" o "cómo llevarse mal con tu pareja"). Más interés parece tener un estudio sistemático de los sofismas, que podría servir tanto como de un manual para el engaño (en este caso un interés más bien perverso) como de un manual para precaverse de sus efectos. Un ejemplo del primer tipo es el delicioso libro de Schopenhauer (1997) sobre las estratagemas para que a uno le den la razón. Un ejemplo del segundo tipo es el primer estudio sistemático de las falacias que nos proporcionó Aristóteles en las *Refutaciones Sofísticas*, como una herramienta para no caer en las trampas de los argumentadores deshonestos.

En buena medida la necesidad puramente práctica de distinguir entre buenos y malos argumentos fue la principal causa del nacimiento del estudio teórico de la argumentación allá en la Antigua Grecia, y probablemente sigue siendo la aplicación más inmediata de la teoría hoy en día.

Contrariamente a lo que ocurre con los malos argumentos (noción de falacia) no hay, no ya un criterio, sino tan siquiera una palabra para caracterizar a los buenos argumentos sobre la que haya un mínimo consenso entre los estudiosos del área. Que no haya un concepto común es hasta cierto punto natural, pues el corazón de la propuesta de cada autor y/o escuela casi siempre es su teoría particular sobre la bondad de los argumentos. Menos comprensible (y menos razonable...) es la cantidad de palabras que se utilizan al



respecto: efectivo, convincente, válido, cogente, correcto, sólido, adecuado, probatorio, demostrativo... Para ahorrar al lector quebraderos de cabeza, y teniendo en cuenta que en los capítulos venideros presentaremos la terminología propia de cada aproximación, nosotros hablaremos en general de **malos o buenos** argumentos, o de argumentos que son válidos o inválidos en el contexto argumentativo en que aparecen, y adoptaremos como criterio general para decidir la **validez** de un argumento que tras su presentación en el historial de la argumentación su conclusión pase a estar más apoyada, o más fundamentada, lo que se traduce en que ha ganado más verosimilitud o en que los participantes están más forzados a aceptarla.

Para acabar este capítulo mencionaremos dos criterios de validez que, por su popularidad, no está de más que el lector conozca previamente. El criterio clásico pero cada vez más abandonado, propio de la lógica formal, es el que aúna corrección deductiva (recuerda: si las premisas son verdaderas la conclusión necesariamente también lo es) con verdad de las premisas. Sin duda este criterio cuenta con algunas ventajas, entre ellas que permite determinar la validez en base a propiedades del propio argumento sin necesidad de recurrir a elementos del contexto argumental, por lo que sería transversal a todas las argumentaciones, y la no menos práctica ventaja de que (al menos en teoría) divide limpiamente el conjunto de los argumentos en dos, segregando los buenos de los malos. El problema es que como caracterización de la validez por un lado es demasiado fuerte, pues necesitamos algún tipo de gradualidad en la noción (si solo valieran los argumentos que demuestran la conclusión o "zanjan la cuestión" la deliberación del jurado no podría ni empezar) y por otro, en buena medida se trata de una idealización, pues no queda claro que puede significar el "necesariamente" que presuntamente liga la verdad de las premisas y la conclusión más allá de la situación física, el momento histórico y los marcos sociales de turno.

El criterio de **validez deductiva**[3] que acabamos de describir sigue estando muy presente en los estudios actuales, pero cada vez más se toma como referencia la noción que proviene de la lógica informal que conjunta tres requisitos, cuyo anagrama en inglés ha sido usado para nombrarla, el criterio **ARG**:

- aceptabilidad (acceptability): en el contexto argumentativo las premisas son aceptables como verdaderas,
- relevancia (relevance): las premisas son relevantes para la aceptabilidad de la conclusión,
- fundamentación (groundness): las premisas proporcionan fundamentos suficientes para aceptar la conclusión[4].

[3] Debemos advertir al lector que frecuentemente se utiliza la palabra "validez" como sinónima de lo que aquí hemos denominado "validez deductiva". Este hábito responde de hecho a la vieja tradición lógica que tomaba como paradigma de bondad argumental la deducción matemática, no dejando espacio para otros tipos de argumentos con sus propios criterios de corrección, por lo que hoy en día no solo resulta, en nuestra opinión, anticuada, sino también engañosa. Dicho sea de paso, en este punto la oscilación terminológica es enorme y crea mucha confusión. Para la validez deductiva no solo se utiliza el término "válido" a secas sino otros como "validez formal", "validez lógica", "demostrativo", "apodíctico", "correcto" … Para validez en general, a veces con sus propios matices, se encontrará en la literatura términos como "sólido" (*sound*), "concluyente", "cogente" (*cogent*), "correcto", "bueno" ...

[4] En ocasiones se sustituye el término G por S (suficiencia), que resulta más claro.



Desde aproximaciones más próximas a la Nueva Retórica o que parten de una concepción filosófica antirrealista de la argumentación (básicamente porque se considera que tanto la verdad como la validez objetiva no existen o no tienen ningún papel en la práctica argumentativa) se ha propuesto un criterio que reduce la validez a la capacidad del argumento para producir la aceptación de la conclusión. Para este enfoque un argumento es **persuasivo,** simple y llanamente, si consigue convencer al auditorio de la conclusión ya sea haciendo que crea en ella o que la acepte como adecuada. Teniendo en cuenta que la finalidad con la que uno se pone a argumentar casi siempre es llevar al otro a una determinada postura, la "persuasividad" es un tema relevante, e importante, para la TA, pero reducir la validez a la simple efectividad tiene el contraproducente efecto de eliminar todo rastro de normatividad en la práctica (si un buen argumento es directamente un argumento efectivo entonces "todo vale", como en el amor y en la guerra, a la hora de razonar con el otro), por lo que la mayoría de los autores, aunque la incluyan como condición necesaria (cosa que tampoco todos hacen) no la incluyen como condición suficiente.

Aunque ARG, no cabe duda, es un criterio más "realista" que el de la validez deductiva (más acorde con las prácticas reales y lo que demandamos a los participantes en ellas) y la persuasividad un criterio más pragmático, no hay que olvidar que en el discurso cotidiano hay siempre una disparidad de criterios que se solapan y muchas veces interfieren entre sí, por lo que medir la "bondad" o la "calidad" de un argumento es siempre una tarea gradual (más que buenos y malos hay argumentos mejores o peores que otros) y plural (puede ser mejor según un criterio y peor según otro) en la que a la hora de la verdad intervienen un montón de considerandos que a veces parecen ir más allá de la TA: comprensible, bien ordenado, efectivo, útil, demasiado largo o demasiado corto, fuera de lugar, prohibido por ley, demasiado ofensivo para algunos, etc.

Una vez más, tanto aquí como en todos los ámbitos de la vida, no se olvide, la realidad es siempre más grande que la teoría.

1.4. La reconstrucción teórica, ¿análisis, interpretación o intervención?

Una de las dificultades principales con las que se tiene que enfrentar el sesudo teórico a la hora de analizar argumentos reales en situaciones de la vida real es la misma con la que muchas veces se topan los propios participantes en la argumentación, esto es, saber qué partes del discurso son las importantes para interpretar un argumento. En una discusión no siempre es fácil distinguir cuáles son las premisas y cuál la conclusión, y a medida que la complejidad aumenta, como ocurre con los argumentos convergentes o consecutivos, esta labor puede convertirse en una auténtica hazaña analítica. Las dificultades pueden ser de varios tipos: en primer lugar, una misma expresión o segmento de discurso puede cumplir varias funciones a la vez. Recuerda, sin ir más lejos, el argumento CINE que vimos antes, lo que en él hacía las veces de conclusión («el acusado mintió acerca de su coartada») era, a su vez, la premisa principal del argumento COARTADA que sustentaba la culpabilidad del acusado. A primera vista esto puede parecer algo secundario y accidental, pero la cuestión alcanza suficiente complejidad cuando se añaden otros elementos a la ecuación, como reglas, atenuantes, garantías, etc. Por el momento no hagamos *spoiler,* y dejemos que sea el lector quien se percate del problema conforme vaya avanzando en el texto. En segundo

lugar, otra dificultad con que se puede encontrar nuestro sesudo teórico al dirigir su atención a las prácticas argumentativas son los elementos no-expresados o implícitos. Cuando argumentamos en una discusión real muy pocas veces hacemos explícitas todas las partes del argumento, ya sea porque se deducen fácilmente del contexto o porque los participantes las dan por sentadas; es muy común que alguna de las premisas o la conclusión no aparezcan directamente formuladas, o incluso que lo hagan parcialmente (tradicionalmente se ha denominado **entimema** a las premisas no expresadas y se las ha ligado a la validez del argumento). Por lo demás, no se trata de ningún fallo del argumentador ni suele suponer mayor problema en la práctica, pero si se quiere interpretar y analizar la argumentación para poder evaluarla, el sufrido teórico tendrá que hacerse cargo de estos elementos. Como ejemplo ten en cuenta la forma en la que aparece el argumento TESTIGO ANCIANO en la película; en la ronda de intervenciones del comienzo, el jurado número 3 (el iracundo) afirma: «número uno. El viejo que vivía en el piso de abajo de donde se cometió el crimen. A las 12.10, la noche del crimen, oyó mucho ruido. Dijo que parecía una pelea. Y oyó al chico gritar: "Te mataré". Acto seguido oyó un cuerpo caer al suelo. Corrió hacia la puerta y vio al chico bajar las escaleras y salir de la casa. Llamó a la policía y encontraron al padre con una navaja en el pecho» (minutos 15-16). Ahora, hábil lector, ¡dime dónde están las premisas y la conclusión!

Estas cuestiones pueden parecer meras dificultades técnicas que la habilidad del intérprete de turno debería solventar, pero la realidad nunca es tan sencilla, incluso para el teórico. Cuando se trata de analizar un caso concreto la perspectiva que adoptemos casi nunca es indiferente; un mismo fragmento de discurso puede adquirir formas muy diversas dependiendo de la teoría: puede ser un argumento del tipo premisas-conclusión, puede incorporar garantías, respaldos o condiciones de refutación, puede ser parte de un diálogo o un movimiento en una discusión crítica. Esto lo veremos con más detalle en los siguientes capítulos. Por el momento conviene hacer hincapié en una particularidad de la teoría de la argumentación: la diferencia de perspectiva no solo puede provocar descripciones distintas, sino también evaluaciones dispares e incluso incompatibles. Por poner un ejemplo sencillo: si defendemos una teoría de corte retórico, argumentos que apelen a creencias u opiniones tendrán mejor aceptación que si adoptamos una teoría que haga hincapié en la validez lógica de la argumentación. Y es que, como acabamos de ver, la idea de buen argumento es el núcleo de cada propuesta teórica, por lo que no es de extrañar que surjan incompatibilidades de este tipo. Se podría decir que en cuestiones de interpretación y de evaluación importa –y mucho– el color del cristal con el que se mire.



CAPÍTULO 2.
HACIA UNA LÓGICA OPERATIVA. LA PERSPECTIVA TOULMINIANA DE LA ARGUMENTACIÓN

2.1. Introducción

En este capítulo presentaremos uno de los primeros planteamientos de lo que se suele denominar *Lógica Informal* o, más en general, *Teoría de la Argumentación* contemporánea. En particular, se trata del enfoque del filósofo inglés Stephen Toulmin, actualmente considerado como uno de los padres fundadores de dicha disciplina. Con vistas a hacer una exposición lo más clara posible de las aportaciones de este autor al campo de la argumentación procederemos de la siguiente manera: primero, caracterizaremos sintéticamente su planteamiento sobre la argumentación, a qué se opone y qué alternativa proporciona, tratando de mostrar el drástico cambio de enfoque que el autor sugiere respecto a aquello que la Lógica *es* (o *debe ser*); y, después, expondremos con algo más de detenimiento el famoso Modelo Toulmin, herramienta para el análisis y la evaluación de los argumentos que actualmente continúa gozando de una amplia popularidad en el ámbito de los estudios sobre la argumentación.

El enfoque toulminiano sobre la argumentación, entendida como una actividad comunicativa de justificación racional, se encuentra fundamentalmente expuesto en dos obras: *Los Usos de la Argumentación* de 1958 (en adelante: *Los Usos*) y *Una Introducción al Razonamiento* de 1979, escrita junto a R. Rieke y A. Janik (en adelante: *Una Introducción*). Pese a que la naturaleza de ambas obras es distinta[5], estas mantienen la suficiente continuidad y coherencia como para permitirnos tratarlas aquí conjuntamente, lo cual haremos con el fin de no complicar en exceso la exposición.

[5] *Los Usos* es una obra de filosofía cuyo principal objetivo consistía en proporcionar una crítica de las asunciones implícitas de la Lógica y la Epistemología de su tiempo. *Una Introducción* es un manual, eminentemente didáctico y práctico, pensado para que los lectores se aproximen al estudio de la argumentación y aprendan a analizar y evaluar argumentos. Por tanto, el lector interesado en profundizar en el trasfondo filosófico y el origen del planteamiento toulminiano habrá de consultar prioritariamente la primera, mientras que aquel más interesado en la puesta en práctica de dicho planteamiento encontrará de suma utilidad la segunda.

2.2. De la Lógica Formal a la Lógica Informal

Si *Los Usos* es considerada una de las obras fundacionales de la lógica informal es porque en ella, bajo la influencia del enfoque pragmático y contextualista de la *filosofía del lenguaje ordinario* desarrollada en Cambridge y Oxford y de las enseñanzas del "segundo Wittgenstein", Toulmin propuso reelaborar el propio marco disciplinar de la Lógica para que pudiese retomar uno de los objetivos fundamentales que determinó su origen histórico: el servir para abordar las argumentaciones reales que tienen lugar en las prácticas humanas. Para ello debía realizar una fuerte crítica al paradigma imperante de la lógica formal (o clásica) de la que hablaremos con mayor detenimiento en el último capítulo, en base al cual esta se autoconcebía como una disciplina centrada en el estudio de las inferencias desde una perspectiva puramente teórica y progresivamente matematizada.

Como ya mencionamos, esta concepción de la lógica se despreocupaba respecto a la aplicabilidad de sus resultados en relación con las argumentaciones que efectivamente tienen lugar en el mundo, es decir, con las argumentaciones realizadas por sujetos, en ciertos contextos o situaciones determinadas y orientadas por diversos fines prácticos. Esto será, precisamente, lo que desde la perspectiva toulminiana resulta intolerable y, por ello, su crítica estará orientada, ante todo, a hacernos conscientes de la incapacidad de la lógica formal a la hora de dar cuenta de la normatividad propia de la argumentación cotidiana, así como de su inoperatividad respecto a la evaluación de los argumentos "reales" formulados en el lenguaje natural.

Para comprender adecuadamente dicha crítica conviene señalar que lo que se critica no es exclusiva o prioritariamente la lógica formal sino, más en general, las asunciones implícitas de la Epistemología hegemónica del momento. Lo que Toulmin pone en tela de juicio es el propio concepto de *racionalidad* subyacente al modelo epistemológico heredado de la modernidad, uno de cuyos principales y nocivos fallos sería, según su diagnóstico, el de basarse en una concepción errada de aquello en lo que consiste la *justificación* –derivada de la idealización del modelo matemático-deductivo de justificación como único medio legítimo para fundamentar nuestros juicios–.

Según este modelo la única forma lo suficientemente sólida de justificar nuestras afirmaciones habría de consistir en "deducirlas" a partir de otras afirmaciones de cuya verdad estuviésemos ya convencidos. Es decir, el único proceso por el cual alcanzaríamos un grado suficiente de *conclusividad*, *certeza* o *justificación* para nuestros juicios sería el de, partiendo de premisas verdaderas, llegar a conclusiones *necesariamente* verdaderas en virtud de que estas se obtienen a través de inferencias que garantizan totalmente dicha verdad, o lo que es lo mismo, a través de transformaciones formales adecuadas de aquello ya contenido en las premisas. Como vemos, nos encontramos ante el criterio clásico de validez, esto es, ante un criterio de ***validez formal*** según el cual un argumento válido sería aquel cuya *forma lógica* garantizaría absolutamente que la conclusión es verdadera si las premisas lo son. Lo cual, como mencionamos, tenía como ventaja el dotarnos de un criterio universal para evaluar los argumentos (independientemente del contexto argumental, del marco socio-histórico, del objetivo de la argumentación…); pero, como contrapartida, poseería una gran limitación, el no poder aplicarse más que a cierto tipo de argumentos, a los que



Toulmin denominaba como "**argumentos analíticos**"[6] -aquellos en los que la conclusión puede establecerse mediante puras transformaciones formales de lo que ya está contenido en las premisas, dependiendo su validez exclusivamente de sus rasgos estructurales, las reglas del lenguaje o el significado de sus términos-.

He aquí el gran problema. Según Toulmin, cuando el único modelo de justificación racional que resulta aceptable se basa en el proceder probatorio "deductivo" de inspiración matemática, dejamos de poder dar cuenta de todas aquellas formas de justificación que no pueden aspirar a encajar en dicho modelo. Y esto es, justamente, lo que originaría la inoperatividad de la lógica formal de cara al análisis y evaluación de las argumentaciones reales. Esta, al tratar de constituirse como disciplina "científica" –proveedora de criterios invariantes, transversales y a-contextuales de evaluación– habría perdido la oportunidad de dar cuenta de todos aquellos argumentos no reductibles a la forma "analítica". Así, los argumentos en los cuales se produce un "salto sustancial" entre las premisas y la conclusión (imposibilitando la deducción formal), a los que Toulmin denominaba ***argumentos sustanciales***, no podrían ser evaluados. Lo cual implica además, y de forma más grave, que todos estos argumentos no-analíticos no podrían llegar a considerarse nunca como argumentos válidos, o lo que es lo mismo, no habría forma de dar cuenta de su fuerza justificatoria, por lo que se considerarían siempre como deficientes e incapaces de aportar una verdadera justificación de aquello que pretenden demostrar. Esto, no obstante, puede resultar de lo más antiintuitivo si atendemos a la frecuencia con la que empleamos argumentos no-analíticos y al peso que les damos en tanto mecanismos justificatorios en nuestras prácticas argumentativas cotidianas. Como de costumbre, un ejemplo extraído de la película puede sernos de utilidad para ilustrar este punto.

Basta con atender al desarrollo de la deliberación del jurado para darnos cuenta de que el argumento al que más peso dan los miembros que defienden la culpabilidad del acusado para sustentar su voto es el basado en el testimonio de la vecina de enfrente, en tanto testigo directo del crimen. Hasta el punto de que, llegando al final de la deliberación, "el iracundo"

---

[6] Conviene señalar, para evitar equívocos, que la concepción de "argumento analítico" de Toulmin no coincide plenamente con la de "argumento deductivo" entendida tal y como la definimos anteriormente. A los *argumentos analíticos* se contraponen los *argumentos sustanciales* que son aquellos en los que se produce un "salto lógico" en el paso de las premisas a la conclusión, es decir, aquellos en los que el paso inferencial es "sustancial", esto es, que no puede consistir en una mera transformación formal de lo que ya está contenido en las premisas. Esta será para él la distinción fundamental y se pondrá en duda la asunción implícita de que solo los argumentos analíticos son realmente "conclusivos" –únicos capaces de demostrar que sus conclusiones son "necesariamente" verdaderas (si lo son sus premisas)–. Para Toulmin, tanto los argumentos analíticos como los sustanciales pueden concluir con el mismo grado de fuerza, ambos pueden "obligarnos" a aceptar la conclusión (si hemos aceptado sus premisas). Ahora bien, en el caso de los analíticos esta "necesidad" es, por así decirlo, una necesidad analítica o formal, mientras que en el caso de los sustantivos no sería de este tipo (no será simplemente la forma en la que se relacionan los enunciados que componen el argumento lo que nos "obligará" a aceptar la conclusión). Motivo por el cual Toulmin recomendaba diferenciar el concluir "analíticamente" del concluir "necesariamente" algo. Por tanto, lo fundamental no es distinguir aquellos argumentos que "obligan" a aceptar la conclusión de aquellos que le añaden plausibilidad, sino diferenciar aquellos cuya validez depende exclusivamente de sus propiedades formales (*analíticos*) y aquellos cuya validez no puede depender exclusivamente de estas (*sustanciales*) –es decir, aquellos para los cuales se requieren de *criterios materiales* de corrección–.

da a entender que es la única prueba que se necesita para saber que hay que votar culpable[7]. Podríamos presentar sintéticamente el argumento como sigue:

EJ. 2.1. (TESTIGO MUJER)

La vecina pudo ver el crimen a través de las ventanas de un tren en movimiento.
La vecina vio como el chico le clavaba la navaja a su padre.
Por lo tanto, el chico es culpable.

Tras la insistencia por parte del "iracundo" en la importancia de este testimonio, el jurado número 12 (el publicista) volvía a cambiar su voto a culpable tras haber votado inocente momentos antes[8], lo cual muestra hasta que punto este argumento resultaba especialmente fuerte en su contexto.

No obstante, según el modelo de validez formal, este argumento no podría ser considerado válido ya que, como podemos ver, en él se produce un ***salto inferencial***. Es decir, la regla de inferencia[9] que se usa para pasar de las premisas a la conclusión no puede ser entendida como una regla de transformación meramente formal de aquello que ya está contenido en las mismas. Y, pese a ello, resulta de lo más natural que un argumento como este nos convenza de que hay buenas razones para aceptar la conclusión, y no hay motivo alguno para pensar que esto se deba a que nos hayamos dejado engañar o a que el argumento posea cierto carácter espurio. En definitiva, ante un argumento sustancial como este, considerar que nos encontramos ante un "buen" argumento, aún cuando no pueda ser evaluado como un argumento "válido" en el sentido de validez hasta ahora expuesto, resulta de lo más razonable.

Por tanto, cabe considerar que hay argumentos que, pese a su carácter *sustancial*, son mecanismos justificatorios legítimos de cuya validez (o solidez o bondad…) habría que poder dar cuenta. Y esto es, precisamente, lo que condujo a Toulmin a caracterizar como insuficiente, o incluso como irrelevante, el criterio de validez formal. Puesto que, aunque este no deje de ser un criterio útil para el análisis argumental, no puede ser considerado como el criterio único y prioritario o, al menos, no si se acepta que los argumentos sustanciales son mecanismos de justificación racional legítimos, fundamentales para nuestra vida y merecedores de nuestra mayor atención. En este sentido conviene recordar que los argumentos analíticos (deductivos y *formalmente* válidos) no son más que una pequeña minoría ya que generalmente solo se producen en ámbitos "ideales". Piensa, por ejemplo, en los argumentos empleados por los miembros del jurado durante la deliberación. ¿Cuántos de estos argumentos podrían ser considerados efectivamente argumentos analíticos?

Y no solo eso, sino que la mayoría de los argumentos que empleamos en nuestras prácticas (como ya mencionamos en el primer capítulo) no nos sirven para "zanjar defi-

[7] J3: *Olvidemos las demás pruebas. Esa mujer le vio hacerlo ¿Qué más quiere?* (Min. 79).

[8] J12: *Está bien. Cambio mi voto.* (Min. 79).

[9] El carácter de las reglas de inferencia quedará más claro una vez que expongamos el papel de las *garantías* en el Modelo Toulmin. Baste ahora con señalar que, en el ejemplo, dado que los elementos de la conclusión y las premisas no son los mismos, el paso que lleva de unas a la otra no puede consistir en una mera "reorganización" de aquellos.

nitivamente" la cuestión a tratar. Recordemos el argumento basado en el otro testimonio presentado durante el juicio:

EJ. 2.2. (TESTIGO ANCIANO)

> El vecino de abajo oyó al chico gritar "te mataré" y acto seguido oyó desplomarse el cuerpo.
> Corrió a la puerta y vio al chico huyendo escaleras abajo.
> *Por lo tanto*, el acusado es culpable.

En este caso parece que las premisas apoyan la conclusión de una forma algo más débil que en el ejemplo anterior (de lo cual parecen ser conscientes los propios miembros del jurado dado el mayor peso que le otorgan, durante la deliberación, al argumento previo). El testimonio del vecino dota de plausibilidad o verosimilitud a la tesis de que el acusado es culpable pero, desde luego, no nos "obliga" a aceptarla, (i.e. se trata evidentemente de un *argumento inductivo*). Resulta fácil percatarse de que a lo largo de la deliberación del jurado la mayoría de los argumentos que aparecen son de este tipo, sirviendo para apoyar las tesis que se postulan con distintos *grados de fuerza*. Grados de los que, como Toulmin señalaba, no podríamos dar cuenta desde el paradigma de la lógica formal, ya que esta no nos provee de las herramientas adecuadas para tal fin. En resumen, si Toulmin nos incita a abandonar la perspectiva de la lógica formal es porque considera que esta ha hecho de los argumentos más infrecuentes en la práctica el paradigma de todo buen argumento, de un tipo específico de justificación, el ideal de toda justificación racional y, en consecuencia, todo aquello que no podía aspirar a encajar en dicho paradigma o ideal resultaba desatendido.

Preguntémonos ahora, ¿acaso no es cierto que durante la deliberación del jurado unos argumentos son más sólidos o mejores que otros? Y, de ser así, ¿podríamos dar cuenta de por qué hay mejores y peores argumentos en base, exclusivamente, del criterio de validez formal? Si tras meditarlo acabamos pensando, como pensaría Toulmin, que a la primera pregunta habría que responder positivamente y a la segunda negativamente, nos encontramos ya en condiciones de entender lo que nos propone, esto es, que necesitamos criterios de validez no meramente formales para la evaluación de los argumentos. O de otra manera, que necesitamos ***criterios de corrección materiales*** para la evaluación que nos permitan dar cuenta de la fuerza y solidez de los argumentos sustanciales.

Ahora bien, la ***validez sustancial*** (o material) es aquella que no puede desligarse de la naturaleza del tema a tratar, del contenido de los enunciados que componen el argumento ni del contexto o situación específica en el que el intercambio argumentativo tiene lugar. Por tanto, si asumiésemos la crítica toulminiana y aceptásemos que la validez de los argumentos no puede determinarse exclusivamente a partir del análisis de su *forma lógica* tendríamos que asumir, también, que es necesario "salir fuera del propio argumento" para buscar sus fuentes de validez. Con lo que dejaríamos de tratar a los argumentos como entes abstractos autosuficientes y atemporales cuya fuerza o solidez depende, sin más, de su propia estructura interna, para recordar que estos siempre se producen en el seno de un tipo particular de interacción comunicativa humana, la argumentación; que esta actividad (realizada por sujetos reales) siempre se inserta, a su vez, en cierto contexto específico y, además, puede estar orientada por diversos fines. Por ejemplo, los argumentos de nuestro

jurado pretenden servir para resolver una cuestión específica, qué veredicto es el adecuado respecto al acusado de un crimen; acontecen en un lugar y un tiempo específicos (obviando su carácter ficcional, en un jurado de los años cincuenta en EE.UU.) y dentro de un ***campo de argumentación***[10] concreto, el judicial. Sin tener en cuenta estos factores resultaría muy difícil –si no imposible– dar cuenta de por qué, durante la deliberación del jurado, unos argumentos resultan ser (o son tomados como) más sólidos o mejores que otros. O por qué, por ejemplo, se acaba votando a favor de la inocencia del acusado aun cuando, si repasamos lo que ha sucedido a lo largo de la argumentación, podemos seguir considerando que es más probable que el acusado sea culpable que inocente…

Sumariamente, la idea fundamental aquí es la de la ***dependencia contextual*** de los argumentos, esto es, la idea de que la corrección de un argumento habrá de ser siempre, en última instancia, una cuestión contextual; o de otra forma, que los criterios de corrección para la evaluación de los argumentos realmente relevantes son los criterios materiales que, como tales, son temporales, están sometidos y dependen del cambio histórico y de los fines que persigan las "empresas racionales" (como la ciencia, la ética…) en las que se argumenta. Esta idea se captará mejor una vez que expongamos las particularidades del Modelo Toulmin y demos ejemplos más concretos. Baste ahora con señalar el gran cambio de perspectiva que esto supone. Dado que la validez formal resulta en general irrelevante para la evaluación de los argumentos reales, y que solo atendiendo al contexto de enunciación de los argumentos podremos estar en condiciones de juzgar cuáles son realmente sus *méritos racionales*, la Lógica habrá de ampliar radicalmente su campo de intereses y análisis dejando de poder aspirar, por tanto, a ser (al menos exclusivamente) una ciencia formal. Por este motivo Toulmin sugirió sustituir la *Lógica idealizada* de inspiración matemática por una ***Lógica operativa*** capaz de lidiar con las argumentaciones reales y, para ello, nos incitaba a cambiar nuestro enfoque para dejar de concebirla como una ciencia pura y pasar a considerarla, más bien, como una suerte de *jurisprudencia generalizada*.

> Tomemos como modelo propio la disciplina de la jurisprudencia. La lógica, podríamos decir, es una jurisprudencia generalizada. Los argumentos pueden

---

[10] La noción de "campo de argumentación" es fundamental dentro de la teoría toulminiana, pero Toulmin no ofreció una definición precisa de la misma, dando pie a múltiples polémicas respecto a cómo interpretarla. No es este el lugar para adentrarse en ellas, pero conviene tratar de clarificarla mínimamente. Podríamos decir –simplificando mucho pero aclarando lo suficiente–, que un "campo argumental" es un ámbito particular en el cual se determinan (en cierto sentido) los procedimientos de justificación y evaluación racional pertinentes. En *Una Introducción* se exponen un total de cinco ámbitos de argumentación diferentes para dar cuenta de sus particularidades (el jurídico, el científico, el del arte, el de la gestión y el de la ética), los cuales se relacionan con otra noción frecuentemente empleada en esa obra, la de "empresas racionales". Esta puede ayudar a captar el sentido de los campos argumentales. Cada empresa racional (como la ciencia, la ética…) persigue sus propios objetivos (la predicción y explicación de la naturaleza, la determinación de máximas morales…) y, por ello, cada campo de argumentación tiene sus propias especificidades respecto a qué tipo de argumentos se suelen emplear en ellos, qué tipo de reglas de inferencia se consideran legítimas, qué tipo de estándares de aceptabilidad y rigurosidad se aplican etc. O de otra forma, en cada empresa racional se da un conjunto de creencias compartidas en torno a aquello que vale como "razones" y a aquello que se considera un buen procedimiento a la hora de derivar de dichas razones ciertas conclusiones. Como vemos, se trata de una noción clave por su relación con la cuestión de la *dependencia contextual* de los criterios de evaluación argumental.

> compararse con las demandas judiciales, y las afirmaciones que se realizan y argumentan en contextos extra-legales, con afirmaciones hechas ante los tribunales [...]. Hay una virtud especialmente destacada en el paralelo entre lógica y jurisprudencia, que contribuye a mantener en el centro del cuadro la función crítica de la razón. (Toulmin, 2007: 24-25).

La sustitución de la "analogía matemática" por una "analogía jurídica" pretendía ilustrar el cambio de enfoque que se propugnaba. Pensar la lógica desde el patrón de la matemática nos conduce a considerar que la evaluación racional de la validez de los argumentos puede llevarse a cabo a través de un análisis formal de los mismos, en cambio, pensarla tomando la jurisprudencia como modelo nos conduciría a considerar que la evaluación racional de los argumentos ha de tener siempre en cuenta "la naturaleza del caso" a tratar. Podríamos decir que, igual que sucede en un juicio –en donde el tipo de demanda condiciona el tipo de pruebas que se deben presentar y el tipo de principios en base a los cuales se puede argumentar de cara a la consecución del veredicto–, al argumentar, el tipo de hechos hacia los que se apunta cuando se trata de justificar una tesis, o el tipo de argumentos que se elaborarán, (así como el nivel de exactitud requerido) dependerán de la naturaleza del problema sobre el que pretendamos pronunciarnos.

Este paralelismo entre el proceso argumental y el judicial puede servir, además, para ilustrar más claramente cómo se comprende la argumentación. Por un lado, aunque cada proceso de justificación concreto –cada argumentación– dependa en buena medida de elementos contextuales (como el ámbito en el que se desarrolla), no por ello deja de ser uno y el mismo proceso independientemente del contexto en el que tenga lugar. Por ello, hay que analizar no solo qué factores varían dentro del ejercicio argumental dependiendo del ámbito en el que acontezca sino, también, cuales son los elementos propios de toda argumentación, aquellos que están presentes siempre que se argumenta. Lo mismo cabría decir del ejercicio judicial. En ambos casos se puede identificar, por ejemplo, una serie de "fases" que siempre tienen lugar independientemente de la *naturaleza del caso* a tratar[11]. Por otro lado, el paralelismo permite destacar un aspecto de la argumentación que conviene no olvidar, su **carácter *dialógico***. La argumentación es pública, tiene lugar entre sujetos. Ofrecemos razones, empleamos argumentos, y la solidez de dichos argumentos depende de cómo estos soporten las críticas que se les puedan oponer. O, en palabras del propio Toulmin, «un argumento sólido, una afirmación bien fundamentada y firmemente respaldada, es el que *resiste la crítica*, aquel para el que se puede presentar un caso que se aproxima al nivel requerido, si es que ha de merecer un veredicto favorable.» (Ib.:25).

Por último: de la misma forma que se pueden encontrar rasgos siempre presentes en todo proceso argumentativo, se pueden encontrar rasgos siempre presentes en todos los argumentos. Aun cuando estos se elaboren en marcos y con propósitos muy diversos, en ellos se puede captar cierta estructura básica común; por ejemplo, todos presentan unas

---

[11] Por ejemplo, habrá una primera fase del proceso judicial en la que se formule con claridad la demanda –que se corresponde con la etapa inicial de la argumentación en la que se propone una "tesis" determinada–; una fase posterior donde se presentarán las pruebas, testimonios etc. en apoyo de tal demanda –en la argumentación, se presentan razones para justificar la tesis propuesta (siendo aceptadas y/o rechazadas durante el proceso argumentativo)–; y una fase final en la que se otorga un veredicto –se determina si la tesis ha sido correctamente establecida (adecuadamente justificada)–.

razones a favor de una tesis y en todos ellos se realiza una inferencia de estas a aquella (independientemente del tipo de tesis del que se trate, del tipo específico de razones que haya que presentar o del tipo de paso inferencial que estemos autorizados a emplear). Ahora, si bien es cierto que se puede hallar cierta estructura común en todos los argumentos, Toulmin recomendaba no volver a comprender esta "forma" a la manera de la lógica formal (al estilo del silogismo clásico premisas-conclusión). En su lugar, intuía que: «para comprender adecuadamente la naturaleza del "proceso lógico", sin duda habremos de emplear un esquema para presentar los argumentos no menos sofisticado del que requiere el derecho.» (Ib.: 132). Y, en base a ello, apostaba por emplear un modelo de análisis argumental que, aun siendo menos simple y elegante, permitiese analizar más adecuadamente la complejidad de los argumentos reales y, también, dar cuenta de sus verdaderas fuentes de validez. El **Modelo Toulmin** pretende ser una primera sugerencia respecto a cómo este podría ser desarrollado.[12]

2.3. El *Modelo Toulmin* de análisis argumental

El modelo de análisis presentado por Toulmin tendría, según su autor, varias ventajas: 1. La nueva manera de concebir la *forma* de los argumentos permitiría mostrar qué rasgos comparten todos los argumentos –no solo los analíticos–; 2. Permitiría captar mejor de qué depende realmente la solidez o la fuerza de los mismos y 3. Serviría para mostrar más adecuadamente las diversas funciones desempeñadas por los enunciados que los conforman. Por ahora basta con señalar que, ante la insuficiente complejidad del silogismo, que solo distingue *premisas* y *conclusión*, Toulmin recomendaba un análisis que permitiese diferenciar seis elementos distintos: *tesis*, *bases*, *garantía*, *respaldo*, *calificadores modales* y *excepciones*. Pero antes de explicar en qué consiste cada uno de estos elementos, conviene recordar brevemente qué se entiende por argumento (y por argumentación).

Como ya comentamos, Toulmin caracteriza el acto argumentativo como un *acto justificatorio*, la argumentación es el ejercicio por el cual se dan razones para (se justifica) aquello que se asevera. De esta forma, aun cuando en la argumentación se elaboran argumentos con propósitos diversos (apoyar la verdad de una afirmación, decidir el mejor curso de acción a tomar ante un problema práctico…), todos ellos tienen un "uso justificatorio primario". Es decir, un argumento es un mecanismo mediante el cual justificamos aquello que sostenemos; y el uso de argumentos –la argumentación– es lo que hacemos cuando tratamos de justificar públicamente nuestras aserciones. En este sentido se entiende que los argumentos surgen, en general, como intentos de responder ante el cuestionamiento de aquello que hemos afirmado. De ahí que la argumentación se entienda no tanto según un modelo *monológico* de razonamiento (yo deduzco nuevas cosas desde lo que ya sabía) sino según un modelo *dialógico* de justificación racional (yo trato de mostrar ante otros que lo que sostengo está justificado, resulta aceptable o convincente para todos). Podríamos decir que este carácter dialógico de la argumentación se deja sentir en la propia estructura

[12] Aunque el propio autor llegó a admitir que no creía estar dando un modelo de análisis argumental, siendo este más bien un "fruto inesperado" de su obra, ha resultado especialmente fructífero, dada su amplia difusión y utilización en diversas disciplinas (teorías de la comunicación, lógica informal, Inteligencia Artificial…).

de los argumentos, por ello, una buena forma de presentar sus distintos elementos es la de entender la función que estos desempeñan en relación al tipo de preguntas que podrían surgir cuando alguien pone en duda la aceptabilidad de nuestras afirmaciones. Trataremos, en lo que sigue, de seguir dicha forma de exposición.

2.3.1. Los elementos del *Modelo Toulmin*

Si un argumento es un intento de establecer una afirmación dando razones a favor de la misma, nos encontramos ya con dos elementos esenciales que aparecerán en todo argumento. Por el simple hecho de servir para cumplir la función justificatoria que los caracteriza, en todo argumento habrá una ***Tesis*** (aquello que se afirma) y una/s ***Bases*** o razón/es (otras afirmaciones que se presentan a favor de dicha tesis). Pero, además, dado que las bases se dan para apoyar la tesis, ha de haber también un tercer elemento siempre presente en todo argumento, un nexo entre las bases y la tesis –al que Toulmin denominó ***Garantía***–. Es decir, algo que sirva para vincularlas y que permita explicitar la pertinencia de dichas bases respecto a dicha tesis o, de otra forma, algo que haga que aquellas afirmaciones puedan ser tomadas como verdaderas razones a favor de la aceptación de la tesis. Estos tres elementos son, por tanto, constitutivos, y estarán presentes en todo argumento –por muy simple que este sea–. Comencemos por ellos.

TESIS

Las ***tesis*** (*claims*) son, simplemente, aquellas afirmaciones que pretendemos justificar o apoyar mediante nuestros argumentos. Son el destino al que llegamos razonando a partir de lo que ya conocemos cuando tratamos de solucionar cierto problema concreto –la *conclusión* a la que arribamos–, o al que intentamos hacer llegar a los demás –la aseveración que pretendemos que sea aceptada por los otros–. Pensemos en una afirmación sencilla como «mañana nevará». Puede que cuando me pregunto por el tiempo que hará mañana, tenga en cuenta que hoy la temperatura está por debajo de cero grados y que se han pronosticado precipitaciones para la próxima tarde, basándome en lo cual concluyo que *por lo tanto* mañana nevará. O de otra forma, puede que le comente a mi amigo que «mañana nevará» y, ante su cara de duda añada, «*porque* la temperatura está por debajo de los cero grados y se pronostican precipitaciones para mañana». Las tesis pueden ser de muy distintos tipos («mañana nevará», «Fulano está realmente loco», «debemos ir a la fiesta de Mengana», «*12 Hombres sin Piedad* es un gran clásico del cine» ...) y pueden aparecer formuladas de una forma más o menos ambigua en la argumentación. Normalmente la propia situación en la que la argumentación tiene lugar nos da las claves contextuales para comprender qué se está sosteniendo (y en qué sentido), pero en ciertas ocasiones puede que esto no llegue a resultar del todo claro. Por ello, lo primero que hay que hacer de cara al análisis y evaluación de los argumentos es tratar de comprender el carácter preciso del "destino" de los mismos. Para ello podemos –o nos pueden– preguntar cosas como: *¿qué estamos discutiendo exactamente? ¿A dónde pretendes llegar o qué tratas de demostrar? ¿Con qué postura debemos estar de acuerdo si aceptamos este argumento?*



Este es un paso que, aunque necesario, es más bien preliminar. Cuando sabemos qué se está tratando de sostener lo que pasamos a preguntarnos es si tal cosa puede ser realmente sostenida, es decir, si estamos justificados a afirmar lo que afirmamos (o a aceptar lo que otros han afirmado). La mayoría de las veces los argumentos surgen precisamente a raíz de este cuestionamiento de nuestras afirmaciones; generamos argumentos cuando lo que afirmamos se pone en duda y, por tanto, nos vemos obligados a dar razones a favor de ello. Pensemos, por ejemplo, en lo que marca la dinámica general de *12 Hombres sin Piedad*. Los miembros del jurado que sostenían la culpabilidad del acusado trataron, en un primero momento, de convencer al único miembro que no aceptaba su tesis («el acusado es culpable») y, para ello, lo que hacían era exponer las *bases del caso* en las que basaban su veredicto, i.e. le daban *razones* en base a las cuales este tuviese que aceptarlo.

BASES

Al afirmar algo nos comprometemos con ello de tal forma que quedamos obligados a apoyar dicha afirmación en caso de que esta sea puesta en duda; debemos probarla, demostrar que está racionalmente justificada, ya que, en caso contrario, cualquiera quedará pragmáticamente legitimado a dejar de tenerla en cuenta. Piensa en el cotidiano escenario que todos hemos vivido en algún momento, sobre todo de niños, en el que alguien nos decía que debíamos hacer algo y, ante nuestra pregunta ¿por qué?, la única respuesta que nos ofrecían era un «porque yo lo digo» o un aún más escueto «porque sí». Desde luego, puede que sintiésemos que debíamos obedecer la orden –posiblemente por miedo a ciertas represalias– pero sentíamos a su vez, ya en la infancia, una gran insatisfacción. Esta insatisfacción es fácil de comprender, nos sentíamos injustamente forzados a actuar de cierta manera por la fuerza ya que nadie nos había *convencido* de que, de hecho, se debiese actuar así. En nuestras interacciones adultas, que se presuponen más igualitarias y menos jerárquicas, si alguien nos respondiese de la misma manera lo más seguro es que dejásemos automáticamente de tener en cuenta lo que afirma y pensásemos, además, que se trata de una persona ridículamente autoritaria y poco racional. Esto ilustra hasta qué punto todos asumimos tácitamente algo simple pero fundamental: si queremos que nuestras afirmaciones sean aceptadas debemos ser capaces de justificarlas ante los demás. Siempre que afirmemos algo cualquiera podrá preguntarnos, por ejemplo, *¿en qué información se apoya tu afirmación? ¿Con qué cuentas para sostener eso?, ¿En qué bases se fundamenta tu tesis?* O, más sencillamente, *¿en qué te basas?* Y a estas preguntas habremos de responder ofreciendo aquellos hechos de los que disponemos para hacer ver la aceptabilidad de nuestra tesis –para convencer *racionalmente* a los demás de que deberían aceptarla–. Esto es, debemos argumentar a favor de nuestra tesis dando razones para apoyarla o, ya en terminología toulminiana, debemos aportar las ***bases*** (*grounds*)[13] de nuestro argumento.

[13] "*Grounds*" es el término que se emplea en *Una introducción* para referirse a este elemento del modelo. En *Los Usos* se empleaba otro, "*data*", usualmente traducido como "datos" (por lo que el lector podrá encontrarse con ambas versiones). Optamos por "bases" porque nos parece que permite captar más intuitivamente su función argumentativa.

Las bases son, por tanto, otras afirmaciones que sirven para apoyar la afirmación original (la tesis); son enunciados que especifican los hechos particulares sobre los cuales basamos la validez de lo que sostenemos y, por ello, pueden ser de muy distintos tipos por relación al tipo de tesis en discusión. Las bases pueden incluir datos estadísticos, testimonios personales, observaciones experimentales, asuntos de conocimiento común… (ya que, obviamente, no ofrecemos el mismo tipo de bases cuando queremos justificar una predicción meteorológica que cuando tratamos de convencer de que moralmente hay que actuar de una determinada manera). Pero, independientemente de la variedad de tipos de bases que podemos ofrecer, todas ellas habrán de ser –por la propia función argumental que deben satisfacer–, mejor conocidas o más inmediatamente aceptables que la propia tesis que apoyan; puesto que no tendría demasiado sentido tratar de convencer a los demás de que acepten lo que sostenemos aludiendo, para ello, a cuestiones aún menos dignas de crédito o convicción[14].

Otro rasgo de las bases que conviene tener en cuenta es el hecho de que, cuando se nos pregunta en qué nos basamos, normalmente lo que se nos pide no son teorías o consideraciones generales sino, más bien, los hechos *específicos* (de una determinada situación concreta) que sirven para apoyar esta determinada tesis (y no cualquier otra); podríamos decir –usando la metáfora jurídica– que lo que se nos piden son "los hechos del caso". Por ejemplo, si afirmo «mañana nevará» y cuando se me pregunta en qué me baso, respondo señalando –solamente– que «nieva cuando la temperatura es muy baja y se producen precipitaciones», no parece que con esto haya satisfecho la pregunta. Para satisfacerla realmente tengo que mostrar bases *pertinentes* y *relevantes* para mi tesis en concreto exponiendo, por ejemplo, la actual temperatura, las predicciones respecto a la probabilidad de precipitaciones próximas… En este sentido, conviene recordar lo que sucede cuando los miembros del jurado tratan de convencer al "virtuoso" de que su tesis («el acusado es culpable») es acertada. Estos ofrecen una serie de bases distintas para justificar dicha afirmación como: «el acusado mintió sobre su coartada», «una testigo le vio cometer el crimen», «compró el arma del crimen esa misma tarde», «tiene un móvil» … Aludiendo todas ellas a hechos específicos de la situación concreta que, además, se dan por probados –se toman como más aceptables que la propia tesis que pretenden apoyar–. Como sabemos, tras esta primera ronda de exposición la deliberación continúa porque "el virtuoso" pondrá en duda, progresivamente, la aceptabilidad de muchas de estas bases, por lo que los otros miembros del jurado habrán de argumentar a favor de las mismas. Pero ¿es solo esto lo que hace el jurado número 8 al criticar los argumentos del bando contrario? O, más en general, cuando ponemos en duda la aceptabilidad de una tesis y nos dan una serie de bases para la misma que nos parecen adecuadas y suficientes ¿no hay nada más que pueda parecernos cuestionable?

Pensemos esto a través del argumento empleado por "el bróker" para establecer la tesis «el acusado mintió sobre su coartada» (i.e. una de las bases anteriormente mencionadas).

[14] En este sentido, muchas veces las bases de nuestros argumentos serán las tesis que ya han sido aceptadas a lo largo de la argumentación; en sentido opuesto, muchas veces se podrá poner en duda alguna de nuestras bases, por lo que habremos de argumentar a su favor presentando nuevas bases para estas (que ahora serían las tesis de nuevos argumentos). De ahí la importancia de atender a la función específica que desempeña cada enunciado dentro de un argumento concreto para identificar adecuadamente si se ha de interpretar como una base o una tesis.

Para apoyar su tesis aportaba ciertas bases: «el acusado afirmó estar en el cine en el momento del asesinato, pero no se acordaba de las películas que vio ni de sus protagonistas». Ahora bien, si como "el virtuoso" nos ponemos más rigurosos (bastante justificadamente si se tiene en cuenta la gravedad del asunto a tratar), podemos, aún aceptando totalmente estas bases, seguir dudando sobre la solidez del argumento y seguir considerando que la tesis puede no haber sido correctamente establecida. Ya que podemos dudar, por ejemplo, de que la conexión que se está estableciendo entre las bases que se dan y la tesis que se sostiene resulte adecuada. En dicho escenario ya no trataremos de que se nos dé más información como sustento de la tesis preguntando *¿con qué más cuentas?*, sino que realizaremos un nuevo tipo de preguntas, como: *¿qué camino tomas para ir desde ese punto de partida hasta ese destino? ¿Cómo justificas el paso de esas bases a esa tesis?* O, simplemente, *¿cómo has llegado hasta ahí?* Pedimos, por tanto, que se explicite qué tienen que ver las bases que se han ofrecido con la tesis, o de otra forma, que se muestre la garantía que se está empleando en el argumento.

GARANTÍA

Al argumentar a favor de una determinada tesis aportando *bases* para ella nos comprometemos a dar cierto paso de estas a aquella, cuando se nos pregunta "*¿Cómo has llegado hasta ahí?"*, lo que se nos está solicitando es que mostremos que estamos justificados a dar dicho paso. La pregunta versa, por tanto, sobre la naturaleza y la legitimidad del *paso inferencial* que nos conduce de las bases a la tesis. Por este motivo, para responderla no podremos simplemente ofrecer nuevas bases, sino que tendremos que proporcionar un tipo de proposiciones diferente: "reglas", "principios generales" o "enunciados hipotéticos" en base a los cuales se realizan inferencias. Las ***garantías*** (*warrants*) son este tipo de enunciados de carácter general que funcionan como puente entre las bases y la tesis –legitimando el paso de unas a otras–. Toulmin sostuvo que este tipo de enunciados podían formularse siguiendo un esquema simple del tipo "Si *B (bases)*, entonces *T (tesis)*" o de una forma más extendida y clara: "Dadas las bases *B* estamos autorizados a extraer conclusiones o realizar afirmaciones tales como *T*". Creemos que conviene comprender esto más como una sugerencia respecto a cómo captar la función de las garantías, que como la forma en la que estas se suelen enunciar cuando se las explicita en la práctica argumentativa real. Normalmente cuando mostramos la garantía de nuestros argumentos no aportamos simplemente un enunciado hipotético que une las bases y la tesis, sino que enunciamos cierta regla general en base a la cual, efectivamente, dadas las bases se puede afirmar la tesis que se sostiene. Volvamos al ejemplo anterior para exponer esto de forma más clara.

"El bróker" expuso que «el chico afirmó que estaba en el cine durante el asesinato, pero no se acordaba de las películas…» para defender la tesis de que aquel había mentido sobre su coartada. Si le preguntásemos cómo llegó hasta ahí –de qué forma sus bases le permiten apoyar su tesis– seguramente respondería algo del tipo, «si alguien ha ido recientemente al cine será capaz de recordar las películas que vio y los actores que participaron en ellas» o quizá, más en general, «quien ha presenciado recientemente algo es capaz de recordarlo con cierto detalle», entre otras posibilidades. La forma de enunciar la garantía puede ser variada y no encajar fácilmente en la forma "Si *B*, entonces *T*"; ahora bien, tratar de parafrasearla

bajo esta formulación puede ser una buena guía heurística cuando analizamos argumentos, ya que explicita la función que desempeñan las garantías en los mismos y, con ello, puede ayudarnos a identificarlas. Además, nos proporciona cierto patrón desde el que partir a la hora de reconstruirlas allí donde permanecen implícitas. Esto es especialmente importante por cuanto una de las mayores dificultades con las que uno se topa a la hora de comenzar a manejarse con el *Modelo Toulmin* es la de identificar y reconstruir adecuadamente las garantías. Esta dificultad se debe en gran parte a ciertas características de las garantías que conviene señalar.

Primero, las garantías suelen ser ***implícitas***. A diferencia de las bases, a las cuales hay que apelar de forma explícita –de no ser así no se estaría siquiera argumentando a favor de la tesis– las garantías tienden a ser implícitas y pasan a explicitarse solo cuando el paso inferencial de bases a tesis es puesto en cuestión. Piensa lo poco natural que nos parecería que, al preguntarle a alguien por qué ha afirmado que el acusado es culpable, este nos respondiese diciendo: «hay pruebas suficientes para considerar que el acusado cometió el crimen del que se le acusa, *y si hay pruebas suficientes de que un acusado ha cometido el crimen del que se le acusa entonces podemos afirmar que el acusado es culpable*». Esta forma de argumentar nos podría parecer algo artificial y llevarnos a sospechar que dicha artificialidad responde a la intención del argumentador de quedar ante nosotros como una persona especialmente rigurosa y seria o, peor aún, puede que incluso interpretemos que en el fondo nos está insultando veladamente, ya que al explicitar la garantía parece estar "ayudándonos" a entender algo que en general se toma como evidente –presuponiéndose– pero que por nuestra torpeza no nos considera capaces de captar, (como si a quien le preguntamos por qué sabe que quedan cuatro huevos en la nevera nos contestase, no solo diciendo «porque quedaban dos y yo he metido otros dos», sino añadiendo con retintín «y *dos más dos son cuatro*»). Esto quizá parezca algo tonto, pero puede ayudarnos a comprender mejor la naturaleza de las garantías. Si estas suelen emplearse de forma implícita es porque, en el fondo, son reglas inferenciales que (en determinados contextos) se asumen; o de otra forma, son la explicitación de aquellas reglas o principios relacionados con «las formas generales de argumentar acordadas previamente que se aplican en el caso concreto, y en las que se confía como algo cuya fiabilidad está bien establecida.» (Toulmin: 2018, 79-80). Observemos también su ***carácter general***. A diferencia de las bases –que como dijimos deben aportar los hechos específicos pertinentes para el asunto concreto sobre el que se pronuncia la tesis– las garantías, en tanto que "reglas", pueden aplicarse en distintas ocasiones –aplican "en general"–. Por ejemplo, mientras que las bases del anterior argumento hacían referencia a las pruebas específicas de cierto crimen concreto cometido por cierto acusado, la garantía «si hay pruebas suficientes de que un acusado ha cometido el crimen del que se le acusa entonces podemos afirmar que el acusado es culpable» se aplicará a cualquier argumento del estilo, independientemente del caso específico a tratar[15].

[15] En *Una Introducción* se trata de clarificar esto a través de una comparación bastante ilustrativa. Las garantías son como las recetas de cocina: «Como una primera aproximación, si un argumento completo está diseñado para producir un resultado concreto entonces los hechos o bases que van en el argumento son como los ingredientes de una tarta o un guiso. La garantía entonces es la receta general que se usa para combinar esos ingredientes de modo que resulten en el producto final». (Toulmin, 2018: 81). Cuando argumentamos seguimos ciertos procedimientos de cuya fiabilidad estamos seguros y los aplicamos a casos específicos; igual que cuando cocinamos nos fiamos de que al seguir la receta, independientemente de los ingredientes específicos

Las garantías se distinguen de las bases, entonces, tanto por emplearse frecuentemente de forma implícita como por su carácter general; por ser más bien "reglas" que se aplican que "hechos" que se presentan, en este sentido se ha sugerido que dicha distinción es semejante a la que se traza en los tribunales entre *cuestiones de hecho* y *cuestiones de derecho*. Tener esto en cuenta nos facilitará la –a veces ardua– tarea de identificación y reconstrucción de las garantías.

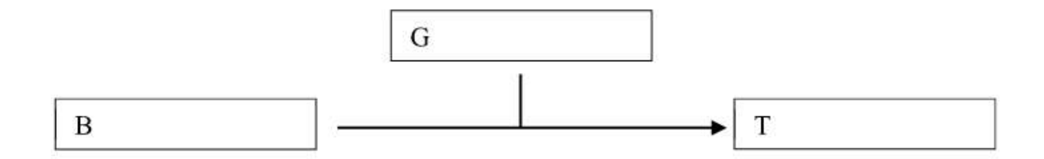
El segundo motivo de dificultad tiene que ver con el hecho de que las garantías que se emplean en distintos ámbitos o ante diferentes asuntos son muy distintas. Hay que entender que las garantías no son reglas de inferencia formales (como las de la lógica clásica), no son procedimientos de trasformación formal que podamos pretender aplicar sin más a cualquier argumento independientemente de su contenido y objetivo. Son, como dijimos, reglas inferenciales vinculadas a las formas de argumentar que se consideran válidas en determinado contexto, a los *procedimientos generales* bien asentados en nuestras prácticas argumentativas, que asumimos estamos autorizados a seguir para pasar legítimamente de bases a tesis. Por lo que son reglas de inferencia "materiales" relacionadas con los estándares prácticos de cada campo y, por esto mismo, tendrán sus propios ámbitos de aplicación. El paso inferencial se justifica de maneras diferentes en distintas áreas de discusión, es decir, existen distintos procedimientos admitidos para dar dicho paso en *ciencia*, *derecho*, *ética* etc. Por ello, al pasar de una e*mpresa racional* a otra, o de un tipo de argumento a otro, nos encontramos con diferentes tipos de enunciados generales que funcionan como garantías –motivo por el cual pueden llegar a recibir distintos nombres–. Así, por ejemplo, en ciencias naturales esta función la desempeñan normalmente las leyes generales de la naturaleza; en el derecho, las leyes parlamentarias, las reglas jurídicas…; en ámbitos técnicos como la ingeniería, las fórmulas empleadas en los cálculos…; ante cuestiones cotidianas, solemos apelar a costumbres o valores asentados, etc.

Normalmente en ámbitos teóricos nos referimos a ellas como leyes o principios y en ámbitos más prácticos hablamos más bien de máximas o reglas generales. En relación con esto cabe destacar que: en cualquier ámbito se emplean garantías, ahora, no todas las garantías se pueden aplicar en todos los campos y para todos los asuntos. Imagina lo absurdo que nos parecería que se tratase de sostener que algo es físicamente imposible apelando a una norma o principio legal («Zutano no pudo atropellar a nadie aquel día, porque había bebido y *si se bebe no se puede conducir*»). Tener esto en mente puede ayudarnos a identificar mejor las garantías de los argumentos pese a su diversidad (y pese a las múltiples formas en las que pueden ser enunciadas) ya que, una buena estrategia para descubrir qué garantía se está empleando de forma implícita, es atender al contexto de enunciación del argumento y al tipo de tesis que se trata de defender. En definitiva, saber con qué objetivo se emplea un argumento, de qué trata, en que situación se emplea o, también, qué tipo de bases se presentan en él, nos orientará respecto al tipo de garantía que se está empleando.

A estas alturas contamos ya con una caracterización suficiente de los tres elementos básicos de todo argumento, por lo que podemos ir presentando una primera versión del

que usemos (estos o aquellos huevos…) llegaremos adecuadamente al resultado esperado. Además, igual que la receta determina qué tipo de ingredientes hay que emplear, la garantía determina qué tipo de hechos debemos presentar y usar como bases.

esquema de análisis propuesto por Toulmin (que emplearemos a partir de ahora al presentar nuevos ejemplos).



Pero queda aún algo por decir respecto a las garantías. Dado que, como vimos, estas no son reglas de inferencia formales y abstractas, sino materiales, contextuales etc., no se las puede concebir como autoevidentes. No solo las garantías son válidas solo en determinados contextos (no cabe basarse en una ley del código penal canadiense para fijar una pena en un juicio español), sino que también pueden ser consideradas como válidas en un determinado momento y dejar de serlo con el tiempo (hasta las leyes de la naturaleza se han concebido de distintas formas a lo largo de la historia de la ciencia). Esto implica, claro está, que la validez de las garantías no depende de ellas mismas, sino que descansa en otra cosa, en otras certezas –sin las cuales carecerían de autoridad y vigencia–. Esta "otra cosa" es la que se expresa, en terminología toulminiana, en el *respaldo*.

RESPALDO

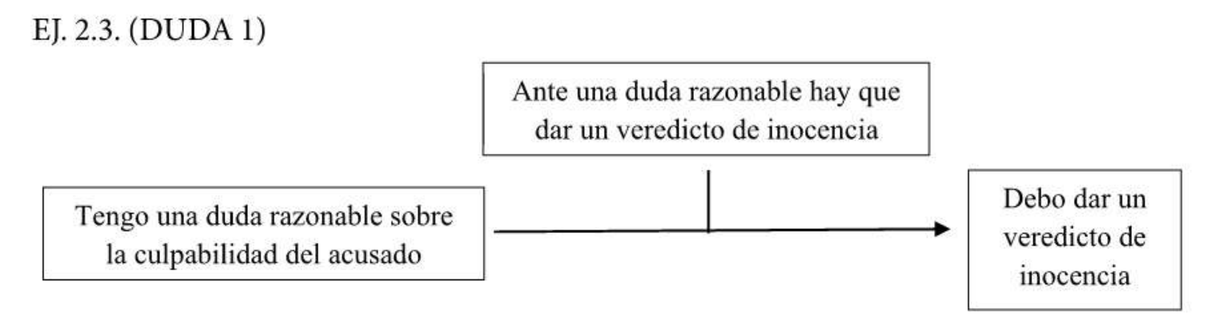
Las garantías pueden ser puestas en duda de diversas maneras. En ciertas ocasiones podemos dudar respecto a su aplicación concreta, esto es, cuestionar en qué condiciones y ante qué casos particulares cabe emplearlas[16] –para lo cual, de nuevo, habrá que entrar en consideraciones contextuales–. Pero, en otras, nuestra desconfianza puede ser más amplia haciéndonos dudar, no ya de si cierta garantía ha sido adecuadamente empleada sino, más en general, de si esta resulta en sí misma aceptable. En definitiva, enunciar una garantía es una cosa, pero mostrar que esta resulta aceptable por ser sólida y pertinente –por ser una regla fiable cuya autoridad debe ser asumida– es otra cosa distinta. De ahí la posibilidad de formular preguntas del tipo: *¿es realmente seguro dar ese paso? ¿Nos lleva esta ruta al destino requerido de manera segura? ¿Qué otra información general tenemos para respaldar nuestra confianza en la garantía?* O, sencillamente, *¿es esta garantía realmente fiable?*

Dado que nuestras garantías no se auto-validan, sino que dependen de otras consideraciones sustanciales, cuando son puestas en duda debemos ser capaces de exponer aquellos hechos que sirven para hacer ver que su autoridad debe ser aceptada. Debemos, por tanto, presentar nueva información para justificar la validez de la garantía que empleamos explicitando su ***respaldo*** (*Backing*). Por ejemplo, cuando cerca del final de la película "el bróker" cambia su voto a inocente, haciendo que el "el iracundo" se quede solo en el bando de los que abogan por condenar al acusado, este le espeta aireado «¿Qué pasa contigo?». Ante ello "el bróker" le responde, tratando de justificar que ha procedido adecuadamente

[16] Nótese que, a las garantías –en tanto que reglas–, no se las rechaza tanto por ser falsas (como si de enunciaciones de hechos se tratara) como por no haber sido correctamente aplicadas.

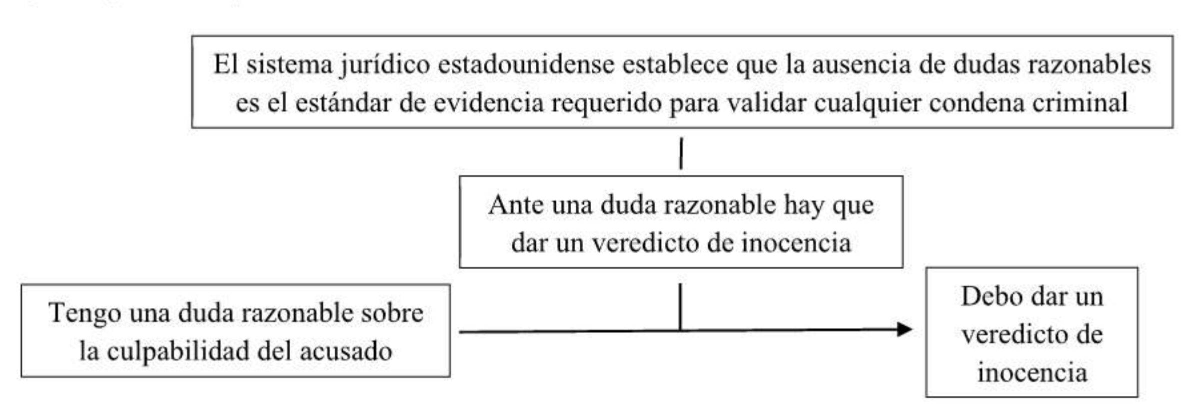
al cambiar de veredicto, «Tengo una duda razonable». Podríamos reconstruir el argumento que parece estar empleando como sigue:

EJ. 2.3. (DUDA 1)



Se trata de un argumento especialmente fuerte, ya que si aceptamos la base que se proporciona y la garantía que parece estar utilizándose, no tenemos más remedio que aceptar totalmente la tesis. Esto es, quedamos obligados a aceptarla sin matiz alguno –por lo que podríamos considerar que nos encontramos ante un argumento *deductivo*–. Pero si quisiésemos asegurarnos de su solidez, teniendo en cuenta que la base es difícil de criticar (dado que se refiere al estado de creencia del propio argumentador por lo que negarla sería acusarle de mentirnos), podríamos cuestionar la garantía que se nos ofrece. Así, por ejemplo, "el iracundo" podría haber preguntado «¿Por qué debo aceptar esta forma de argumentar?», «¿en base a qué debo asumir que la regla que aplicas es válida?». Ante lo cual "el bróker" podría haber aludido al hecho de que se trata de un principio procesual establecido por el sistema jurídico de EE.UU. Es decir, ante el cuestionamiento de la garantía se puede ampliar el argumento, presentando el respaldo en el que reposa la validez de esta.

EJ. 2.4. (DUDA 2)



Como vemos, esta forma de presentar el argumento nos permite reflejar su naturaleza sustantiva, haciéndonos conscientes de que, dado que la validez de la propia regla de inferencia que empleamos no puede ser más que "material", la validez del argumento no puede ser comprendida según el modelo de validez formal de la lógica clásica.

El ejemplo sirve, además, para captar mejor la naturaleza de los respaldos. Lo primero que ayuda a ilustrar es su radical *dependencia del contexto*. Imagínate que el argumento hubiese sido empleado durante la deliberación del tribunal popular de un juicio que se desarrollase en un país cuyo ordenamiento jurídico no estableciese que las evidencias probatorias han de estar por encima de toda duda razonable (por no partir,

por ejemplo, del principio de presunción de inocencia). En tal caso, careceríamos de un respaldo pertinente para nuestra garantía –no podríamos justificar que la forma en la que pasamos de bases a tesis haya de ser considerada adecuada–, por lo que quien la hubiese puesto en duda podría, legítimamente, considerar que nuestra forma de argumentar no es aceptable. Lo importante es percibir que el tipo de respaldo que se alega para las garantías variará de un campo de argumentación a otro, ya que el tipo de información que deberá presentarse para establecer la validez de estas será en cada caso distinto: los contenidos de ciertos ordenamientos jurídicos, las leyes de teorías científicas que se consideran suficientemente verificadas, las consideraciones de sentido común ampliamente aceptadas… Y no solo esto, sino notar que los respaldos a los que cabe aludir dependen del contexto hasta el punto de que no solo varían de un campo a otro sino también varían dependiendo del tema específico a tratar (por ejemplo, para respaldar la garantía «quien ha presenciado recientemente algo es capaz de recordarlo con cierto detalle» del argumento del "bróker" antes mencionado, habría que aportar información en torno al funcionamiento normal de la memoria humana, no aludir a códigos legales…); o, en muchas ocasiones, varían con el paso del tiempo; lo cual puede hacer que garantías anteriormente aceptadas nos parezcan actualmente absolutamente inaceptables. Por ejemplo, puede que en otra época los argumentos del "intolerante" no solo no hubiesen sido considerados malos argumentos y moralmente reprochables, sino que quizá incluso hubiesen sido tenidos realmente en cuenta a lo largo de la deliberación, ya que la utilización de garantías del estilo «Nadie que sea "de esa calaña" es de fiar» podrían ser respaldadas aludiendo a consideraciones que en cierto contexto se considerasen aceptables (como, por ejemplo, que ciertos grupos raciales poseen ciertos rasgos negativos -como ser mentirosos- por naturaleza), lo cual no sucede, evidentemente, en el contexto en el que los presenta "el intolerante" (hasta el punto de que, cuando parece presentar consideraciones semejantes, los demás miembros del jurado llegan a negarse simbólicamente a escucharle). Por todo ello, al atender a la función de los respaldos podemos percibir, más que nunca, hasta que punto la validez de nuestros argumentos depende de la situación concreta en la que los empleamos.

Por otro lado, los ejemplos nos permiten captar la forma en la que los respaldos se presentan, lo cual nos ayudará a diferenciarlos de otros elementos cuando analicemos argumentos. A diferencia de las garantías los respaldos, como las bases, se presentan como declaraciones expositivas acerca de hechos (como proposiciones enunciativas, no como proposiciones hipotéticas). Pero, a diferencia de las bases, por lo general estos solo se hacen explícitos cuando alguien pone en duda nuestras garantías. Como ya dijimos, si las bases no se explicitan no se argumenta, con los respaldos no sucede lo mismo, estos tienden a funcionar en el trasfondo, dándose por sobreentendidos, y rara vez se sacan a la luz. Además, el tipo de información que se presenta como respaldo suele ser de carácter más general que la que se presenta en las bases. En estas, recordemos, se exponían los hechos específicos del caso a tratar, en cambio, los respaldos, en tanto pretenden exponer el fundamento de las garantías –que como dijimos se pueden aplicar en distintos argumentos–, suelen aludir a hechos generales (cuerpos de teorías científicas, corpus de leyes, conjuntos de experiencias de cierto tipo, de creencias generalmente aceptadas, etc.).

Como ya mencionamos en la primera parte del capítulo la mayoría de los argumentos que empleamos en la vida real no nos sirven para zanjar definitivamente la cuestión a

tratar, sino para dotar de plausibilidad o verosimilitud a las tesis que defendemos. Son, por tanto, argumentos inductivos que permiten apoyar las tesis con distintos grados de fuerza. Como también se adelantó, el análisis toulminiano pretendía resultar más aplicable, entre otras cosas, por permitir dar cuenta de esta diversidad de grados de fuerza –posibilitando el análisis de la validez de los argumentos inductivos–. Ahora estamos ya en condiciones de comprender mejor este asunto. Nos encontramos con que, dadas ciertas bases, nuestras garantías nos permiten sostener con cierto grado de fuerza nuestras tesis, no porque estas no estén adecuadamente "respaldadas", sino porque su autoridad puede ser solo general y no total –puede haber situaciones o cuestiones que hagan que estas no apliquen en determinado caso específico–. Esto, de hecho, es lo normal (hasta las leyes físicas se aplican solo en determinadas condiciones, los cuerpos caen a igual velocidad, por ejemplo, solo ante ausencia de toda resistencia), por tanto, la mayoría de las garantías de nuestros argumentos no autorizan el paso de bases a tesis de forma absoluta, sino que permiten establecer conexiones de apoyo menos radicales. Permiten justificar la adopción de la tesis bajo ciertas matizaciones y en ciertas condiciones, o de otra forma, permiten que adoptemos diversos grados de compromiso respecto a la misma. Si pretendemos dar cuenta de ello al analizar argumentos no bastará con aludir a los elementos hasta ahora expuestos, sino que habrá que complejizar nuestro esquema para incluir los *calificadores modales* y las *excepciones o salvedades*; ya que, a través de estos elementos, se clarifica la "fuerza" de nuestros argumentos.

CALIFICADORES MODALES

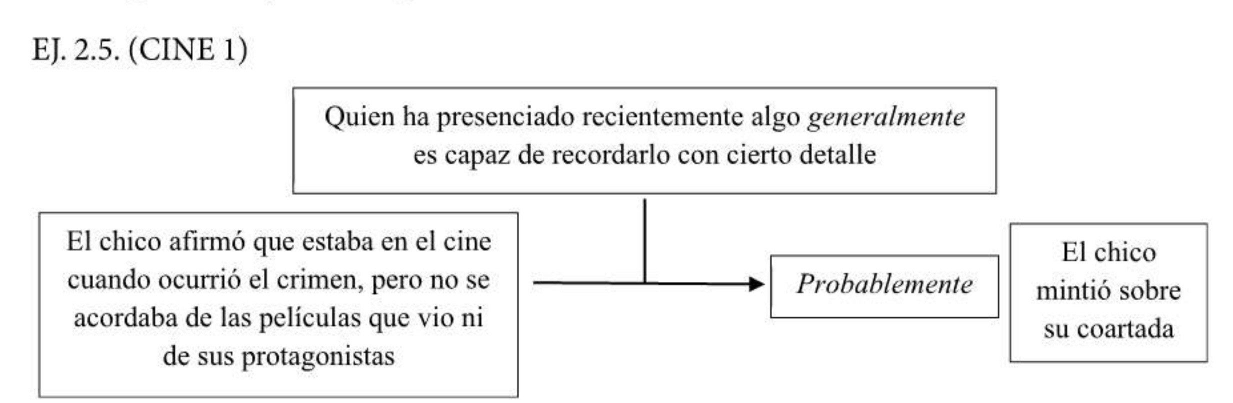
Los ***calificadores modales*** (*modal qualifiers*) son aquellos términos, frecuentemente adverbios o expresiones adverbiales, con los cuales explicitamos la fuerza que le damos a nuestras tesis[17]. No es lo mismo decir «*seguramente* mañana nevará» que decir «*probablemente* mañana nevará», «*quizá* mañana nieve», etc. Los utilizamos constantemente para indicar el grado de compromiso que adoptamos respecto a aquello que afirmamos, lo cual nos permite resguardamos ante posibles represalias en el caso de que lo afirmado no se cumpla o resulte no ser el caso. Por ejemplo, si sostengo «*sin duda* mañana nevará» y alguien que confía en mi palabra compra un *forfait* para el día siguiente, pero resulta que finalmente no nieva y sus planes se frustran, seguramente me llame para decirme un par de cosas…; en cambio, si hubiese sostenido «*puede que* mañana nieve», aunque la misma persona hubiese organizado aventuradamente una excursión de esquí frustrada carecería de motivos para decirme semejantes lindezas. Pese a que todos demostramos con lo que hacemos diariamente que sabemos –de forma tácita– cómo y para qué se usan este tipo de calificaciones, podemos tratar de entender mejor su función dentro de la argumentación al preguntarnos, ¿en base a qué empleamos unos calificadores en lugar de otros en cada caso?

Piensa en el ejemplo que utilizamos en el apartado anterior, DUDA 2. Como señalamos parece que (si se aceptan las bases y la garantía) la tesis ha de ser aceptada sin matiz alguno, por lo cual, esta podría haberse formulado como «*obligatoriamente* debo votar inocente».

[17] Por ello, un criterio gramatical útil para identificarlos al analizar argumentos es plantearse si estos pueden insertarse dentro del esquema "B, entonces T" inmediatamente después del "entonces" –antecediendo a la Tesis–.

Pero comparémoslo con el ejemplo en torno a la coartada, ¿estaríamos dispuestos a comprometernos de una forma tan fuerte con la tesis? Puede que, aún aceptando las bases y la validez de la garantía nos parezca intuitivamente algo excesivo sostener la tesis «*necesariamente* el chico mintió sobre su coartada». Posiblemente esto se deba al hecho de que la garantía empleada, aunque válida, nos parece menos "fuerte" que la anterior ya que, al no basarse en una norma procedimental estipulada sino, más bien, en cierta información en torno al funcionamiento normal de la memoria humana, entendemos que es una regla *general* ante la cual pueden darse excepciones. Y, por ello, podemos preferir presentar nuestra tesis de una forma más matizada, comprometiéndonos con ella con reservas. Nuestro argumento podría exponerse, entonces, así:

EJ. 2.5. (CINE 1)



Como vemos, no solo nos sentimos impelidos a matizar nuestras tesis cuando las bases que tenemos para ellas nos parecen insuficientes en algún sentido sino, sobre todo, cuando utilizamos cierto tipo de garantías. Hay garantías que nos conducen (si se han dado las bases adecuadas) a sostener la tesis con total seguridad, mientras que otras solo nos sirven para apoyarlas con un menor grado de fuerza; aquellas que nos autorizan a aceptar las tesis inequívocamente nos llevan a calificarlas mediante el empleo de términos como "obligatoriamente", "necesariamente" (o análogos), mientras que aquellas que están sometidas a condiciones de excepción o matizaciones solo autorizan el empleo de términos como "presumiblemente", "probablemente", etc. Teniendo esto en cuenta podemos entender mejor a lo que se refería Toulmin cuando caracterizaba la función de los calificadores modales como la de «añadir alguna referencia explícita al grado de fuerza que los datos de los que disponemos confieren a la afirmación realizada en virtud de la garantía» (Toulmin:2007,137), o también «su función es indicar el tipo de fuerza racional que se debe atribuir a T sobre la base de su relación con B, G y R» (Toulmin: 2018,136). Y, en relación con ello, captar el sentido de las preguntas que sugiere que hagamos para cuestionar la fuerza de los argumentos: *¿qué tipo de confianza cabe tener de la tesis en virtud de las bases y la garantía del argumento? O ¿con qué grado de fuerza estamos autorizados a aseverar la tesis?*

Estas caracterizaciones y formas de preguntar nos hacen ver que el tipo de calificador modal que estemos autorizados a emplear dependerá de cómo los elementos de nuestro argumento se relacionen entre sí; pero no por ello deberíamos pensar que basta con atender a la estructura interna del argumento para evaluar si la tesis ha sido correctamente calificada. Aunque en todos los casos términos como "necesariamente", "presuntamente" … sirvan para exponer lo mismo (cierto grado de fuerza) y su utilización guarde una relación fundamental con respecto al tipo de garantías, bases, etc. de



nuestros argumentos, no comprenderíamos realmente cuales son los criterios que rigen su uso si no atendiésemos, de nuevo, al contexto. Es decir, las condiciones o criterios que determinan el uso de las expresiones modales se relacionan con el hecho de que, en determinados campos, y por relación a diversos asuntos, el grado de fuerza de las razones o garantías con las que contamos para apoyar aquello que aseveramos es menor del que cabría esperar que fuese alcanzable, ante lo cual conviene matizar la fuerza de nuestras tesis. Cuando un médico diagnostica a un paciente y los síntomas que aquel presenta coinciden totalmente con cierto patrón de diagnóstico este diagnosticará, sin más, «usted tiene X enfermedad», pero cuando los síntomas que presenta pueden cuadrar con varios diagnósticos, o solo cuadrar parcialmente, aquel empleará formulaciones más matizadas: «seguramente tenga X enfermedad», «lo más probable es que sufra X enfermedad», «posiblemente padezca X»... Obviamente el médico podría haber errado en su diagnóstico aún en el primer caso, dado que siempre existe la posibilidad de que se den excepciones (de que haya aparecido un nuevo virus, de que el paciente padeciese dos enfermedades distintas y su sintomatología conjunta llevase a un mal diagnóstico etc.). Pero en la práctica médica se asume de antemano esta circunstancia; como en toda empresa práctica se es consciente de la posibilidad de errar –de que puede que debamos revisar nuestros juicios (por muy bien justificados que estén) ante nuevas evidencias o circunstancias–. En resumen, cada campo tiene hasta cierto punto sus propios "estándares modales" por relación a las diversas prácticas que en ellos se desarrollan, en cada práctica se determina (muchas veces de forma tácita) qué nivel de justificación se requiere para poder afirmar legítimamente algo con seguridad.

El caso de *12 Hombres sin Piedad* puede servir para ilustrar esto ya que difícilmente se comprenderá por qué la deliberación se desarrolla tal y como lo hace si no se entiende que el contexto judicial determina un estándar que es más estricto que el habitual en la vida cotidiana. Dado que para emitir un veredicto de culpabilidad dicha culpabilidad ha de ser probada más allá de toda duda razonable, basta con que los miembros del tribunal no estén totalmente seguros de la culpabilidad del acusado –aún cuando consideren que es muy probable que este cometiese el crimen– para que deban absolverlo. De ahí que la estrategia de Fonda no consista tanto en demostrar la inocencia del acusado como en hacer que los demás miembros del jurado hayan de matizar las tesis que utilizaban para sostener la culpabilidad (mostrando que la fuerza de sus argumentos es menor de lo que en un principio parecía). De esta forma, tras sus intervenciones, aquellos ya no podrán sostener simple y llanamente «la vecina le vio cometer el crimen», «mintió sobre su coartada», «el arma del crimen es la navaja que compró aquella tarde», etc., sino, tan solo, «puede que la vecina le viese cometer el crimen», «probablemente mintió sobre su coartada» … Lo cual acaba conduciendo, como sabemos, a que la culpabilidad del acusado no se pueda sostener con la seguridad suficiente como para dar un veredicto de culpabilidad.

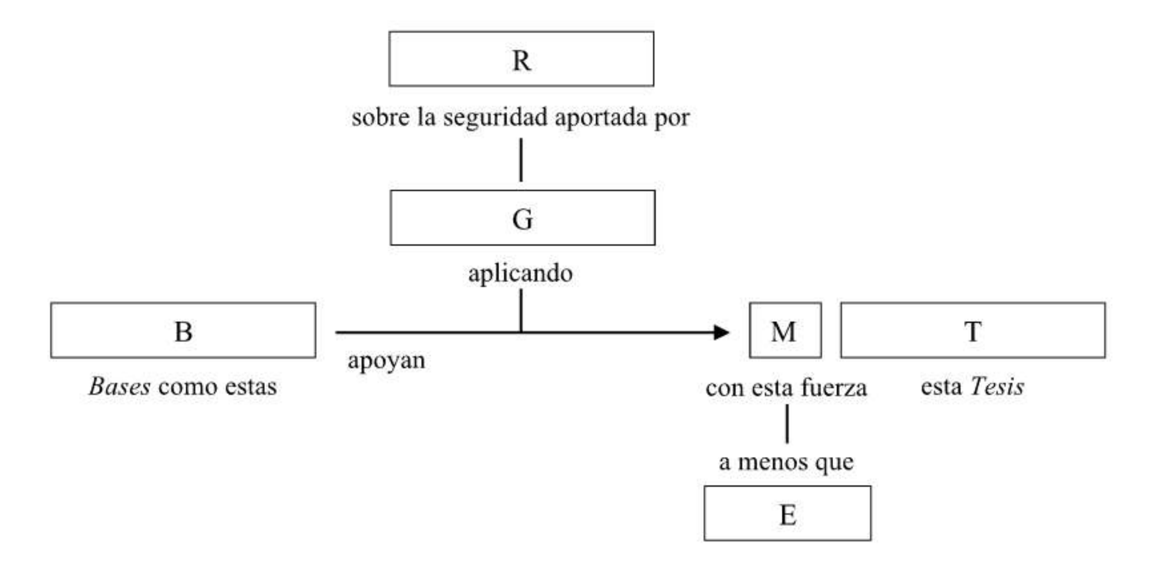
EXCEPCIONES

Atender al proceder de Fonda puede ayudarnos también a ilustrar la naturaleza del último elemento del Modelo Toulmin. Muchas veces lo que el jurado número 8 hace es, simplemente (aunque con esfuerzo), mostrar que las tesis sostenidas por sus contrincan-



tes han de presentarse con menos fuerza de la que se pretendía inicialmente porque hay *posibilidades reales* de que ciertas circunstancias no tenidas en cuenta socaven la fuerza justificatoria de sus argumentos. Así, por ejemplo, se expone que el acusado fue incapaz de recordar las películas que decía haber visto cuando le interrogaron en el piso donde aún yacía el cuerpo de su padre asesinado; por lo que «estaba sometido a una gran tensión emocional». La posibilidad de que efectivamente estuviese sometido a una gran tensión emocional porque acabase de hallar muerto a su padre nos lleva a dudar respecto a que la garantía empleada en el argumento de la coartada (basada en cómo funciona normalmente la memoria humana) permita dar un grado muy elevado de fuerza a la tesis, puesto que en dichas circunstancias cabría esperar que la memoria no funcionase como lo hace normalmente. Es decir, la *garantía* empleada podría aplicarse para sostener la tesis *a menos que* efectivamente tal circunstancia hubiese acontecido, puesto que en tal caso su aplicabilidad resultaría problemática. Esto es lo que el último elemento del modelo pretende captar, dado que las ***excepciones*** o *salvedades* (*exceptions* o *rebuttals*) sirven para exponer aquellas «circunstancias en las que la autoridad general de la garantía ha de dejarse a un lado» (Toulmin:2007,137); es decir, son las *condiciones de excepción* para la aplicación de la garantía.

Como vemos, las excepciones se relacionan directamente con la garantía mientras que los calificadores modales se relacionaban directamente con las tesis pero, pese a ello, ambos elementos guardan una relación particularmente estrecha ya que: por un lado, ambos se originan a raíz del hecho de que la mayoría de nuestras garantías valen "en general" y no absoluta o necesariamente; y por otro, si entendemos que puede haber ciertas excepciones plausibles y pertinentes que podrían afectar a nuestra argumentación a favor de cierta tesis, entonces, nos convendría matizar la fuerza con la que la presentamos. Por ello, en el esquema de análisis las excepciones aparecen vinculadas a los calificadores modales. De tal forma, el esquema final resultante sería el siguiente (añadimos ciertas notas para aclarar las relaciones entre los elementos de forma muy simplificada):



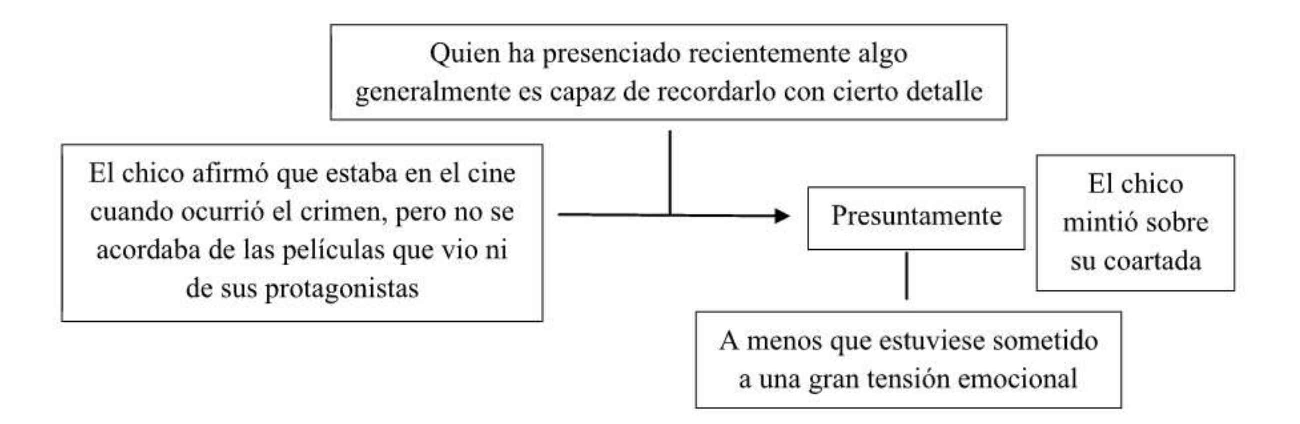
Obviamente, si las excepciones se cumpliesen nuestro argumento sería refutado, ya que la regla que empleamos para pasar de bases a tesis no aplicaría en el caso específico sobre el que nos pronunciamos. Pero, dado que podemos prever posibles excepciones que harían que no pudiésemos argumentar a favor de nuestra tesis como planeamos hacerlo,

aun sin saber si estas efectivamente se cumplen (si son realmente el caso), podemos incluir una referencia a dichas excepciones en nuestros propios argumentos. Esto nos permite ser precavidos y adelantarnos a posibles críticas y refutaciones, al darnos la posibilidad de ofrecer la tesis explicitando que esta queda apoyada solo en ciertas condiciones, es decir, al poder mostrar de antemano más explícitamente el alcance y los límites de nuestros argumentos. Si actuamos de esta forma nadie podrá decir, en caso de que efectivamente se acabe demostrando que dichas excepciones se cumplen, que habíamos dado un mal argumento o que nos equivocábamos, ya que tal descubrimiento solo corroboraría aquello con lo que nosotros ya contábamos –con que, si se diesen, la tesis perdería su apoyo–; y, además, nos permite pronunciarnos en asuntos sobre los que no disponemos de toda la información que nos gustaría adelantando posibles hipótesis. Podríamos, por ejemplo, dar un argumento como: «dado que hoy la temperatura está por debajo de los cero grados y se pronostican precipitaciones para mañana, *a menos que la temperatura aumente de una forma especialmente radical*, seguramente mañana nevará».

Atender a la posible concurrencia de circunstancias excepcionales es una vía esencial para el análisis de la fuerza de los argumentos que se nos presentan. Por lo que ciertas preguntas como: *¿existen excepciones o salvedades pertinentes que puedan socavar la fuerza del argumento?* o *¿habría algún hecho excepcional que nos obligaría a dejar a un lado la tesis o la aplicabilidad de la garantía?* pueden resultarnos especialmente útiles en la práctica.

No hay que olvidar que los argumentos se presentan frecuentemente ante los demás, se emplean en intercambios dialógicos y, como sucede en el caso de la deliberación de nuestro jurado, las excepciones pueden ser señaladas por otros. Pero cuando los demás nos presentan alguna posible excepción (no corroborada) para nuestros argumentos no tenemos por qué abandonarlos totalmente, sino que podemos incluir esta salvedad y, sin embargo, seguir utilizándolos para apoyar la tesis (la cual seguirá pudiendo aceptarse como "presuntamente" correcta, al menos, hasta que se pruebe lo contrario). Podemos acabar mostrando la reformulación del argumento que venimos usando de ejemplo de forma que incluya la posible excepción para el mismo que había aparecido a lo largo de la deliberación.

EJ. 2.6. (CINE2)





2.3.2. La evaluación de los argumentos

Con lo visto hasta ahora podemos ya tener cierta idea respecto a cómo se entiende la evaluación argumental desde la perspectiva toulminiana. Como expusimos en el primer apartado, se aboga por una *lógica operativa*, útil de cara al análisis y evaluación de las argumentaciones reales que acontecen en el seno de nuestras prácticas. Y, como comentamos, esto pasaba por emplear un concepto de validez más amplio que el empleado por los lógicos tradicionales, una noción de validez sustantiva, material, imposible de desvincular respecto a cuestiones que tradicionalmente se entendían como evidentemente "extra-lógicas" (como la pertinencia, la relevancia, la aceptabilidad de ciertas formas de argumentar en determinados contextos, los objetivos de la argumentación…). Es decir, cuando se trata de comprender la validez y solidez de los argumentos no-analíticos o formales, necesitamos tener en consideración tanto cuestiones relacionadas con su *estructura interna* como cuestiones relacionadas con su *relevancia y aceptabilidad externa*. Lo cual implica que la Lógica debe dejar de pretender ser una ciencia *a priori* o formal para convertirse en una disciplina que pueda tener en cuenta lo empírico y lo histórico; que atienda a las formas de argumentación que efectivamente se emplean en diversos ámbitos, así como a la mutabilidad histórica tanto del contenido como de los procedimientos de la argumentación práctica. E implica, de cara a la evaluación de los argumentos concretos, la asunción de que, lejos de haber un único criterio evaluativo universal y atemporal en base al cual juzgar la validez de todo argumento habrá, más bien, que juzgar cada argumento teniendo en consideración cuestiones específicas respecto a él (en qué situación se emplea, en qué momento o ámbito, con que fin…). Esto no implica que carezcamos de toda guía de cara a la evaluación de los méritos racionales de los argumentos sino, simplemente, que no hay un patrón mecánico que podamos aplicar ante todo argumento para distinguir entre los "buenos" y los "malos"; ya que, por ejemplo, argumentos que en cierto contexto podríamos considerar buenos podrían resultar *falaces* en otros[18].

Pero, entonces, ¿cómo podemos saber si nos encontramos ante un buen argumento? La mejor forma de comprobarlo es, evidentemente, someterlo a escrutinio y crítica –recuerda lo que señalaba nuestro autor, un argumento sólido es aquel que "resiste la crítica"–. Sabemos ya que no podemos pretender criticar los argumentos sin atender a cuestiones dependientes del contexto (no olvides que incluso el tipo de bases a las que cabe apelar, el tipo de garantía que estamos autorizados a emplear etc., dependen en gran medida del ámbito de argumentación o del tipo de argumento); y no cabe más que asumir que la determinación final de su *fuerza* y *vigencia* habrá de basarse siempre en el reconocimiento de cómo estos funcionan de hecho en las actividades humanas para cuyos propósitos sirven. Pero también es cierto que la *solidez* de los argumentos tiene que ver con que se haya seguido adecuadamente cierto procedimiento (presentar bases pertinentes y suficientes para la tesis, emplear una garantía adecuadamente respaldada…); y, en este sentido, cabe someterlos a crítica mediante el mismo tipo de consideraciones (con independencia del argumento específico a tratar). O de otra forma, dado que todo argumento puede entenderse como poseyendo cierta estructura común y la relación entre sus distintos elementos

[18] Toulmin opinaba, como actualmente la mayoría de teóricos de la argumentación, que ninguna forma de argumentar es intrínsecamente falaz. Solo hay argumentos que resultan falaces en la práctica (por relación a su uso, su contexto...) o, como suele decirse: no hay argumentos falaces sino usos falaces de los argumentos.

resulta fundamental de cara a su solidez, el análisis argumental que proporciona el Modelo Toulmin puede orientarnos de cara a la evaluación de los argumentos concretos que se nos presentan –recuerda el tipo de preguntas críticas que fuimos presentando en cada apartado anterior–. Insistimos, con esto no queremos hacer entender al lector que haya un procedimiento crítico que nos permita distinguir qué argumento es "bueno" o no en base a cómo este se presenta (independientemente de para qué se lo presente, que otros argumentos se le puedan contraponer etc.), sino, tan solo, indicar que podemos tener en cuenta ciertas cuestiones generales para orientar nuestra crítica o evaluación y que, hacerlo, nos puede ser realmente útil en la práctica. Por ejemplo, de cara al análisis de los méritos racionales de los argumentos conviene ser conscientes de que:

> Un argumento que presente unas bases totalmente pertinentes y suficientes en apoyo de su tesis es mejor que uno en el que la pertinencia o la suficiencia de las bases esté en duda.
> Un argumento que se apoye en una garantía claramente aplicable y sólidamente respaldada es mejor que uno en el que la aplicabilidad de la garantía o la solidez de su respaldo sean inciertas.
> Un argumento que no aspire a una mayor certeza o universalidad para su conclusión que las que pueda justificar racionalmente es mejor que uno en el que la verdadera fuerza de la conclusión quede sin enunciar o en el que las posibles excepciones y salvedades estén ocultas. (Toulmin: 2018, 346).

Por último, tan solo señalar que este tipo de consideraciones generales pueden sernos a su vez provechosas cuando lo que nos interesa no es evaluar los argumentos de otros, sino crear nuestros propios argumentos de la mejor forma posible. Por lo que concluiremos el capítulo exponiendo una breve lista de "recomendaciones".

Si queremos que nuestros argumentos sean solidos debemos:

1. Tratar de dejar claro cuál es el tipo de cuestión sobre la que pretendemos pronunciarnos (estéticas, éticas, científicas…) y cuál es su propósito fundamental.
2. Aportar *bases* para la *tesis* que sean realmente pertinentes y suficientes para sustentarla.
3. Asegurarnos de que empleamos una *garantía* adecuada, aceptable y aplicable al caso en cuestión.
4. Explicitar la *modalidad* o fuerza de la *tesis* (especialmente en los casos en los que no convenga presentarla sin más o con "total seguridad"), y tener en cuenta las posibles *excepciones* que afectarían a nuestro argumento.

Para comprobar hasta qué punto estas recomendaciones pueden resultar útiles de cara a la generación de argumentos solidos se recomienda al lector un breve ejercicio. Piensa en la deliberación del jurado de *12 Hombres sin Piedad* y en las estrategias críticas que los miembros del mismo van siguiendo a lo largo del filme al cuestionar los argumentos de los demás. En un gran número de ocasiones lo que se hace es, precisamente, señalar de una u otra forma que los argumentos a criticar no cumplen con alguna o varias de estas recomendaciones (cuestionando que lo que tratan de demostrar resulte relevante para la



deliberación, que las razones que se dan para ello sean suficientes a la hora de apoyar lo que se sostiene…). Seguramente, si uno mismo se encarga de buscar casos concretos a lo largo de la película respecto a estos cuestionamientos críticos podrá captar mucho mejor el sentido y la utilidad de estas recomendaciones a la hora de argumentar de forma sólida, así como apreciar el nexo que se da entre la solidez de los argumentos y su capacidad de "resistir las críticas". Por lo que animamos, a todo lector interesado, a intentarlo.





CAPÍTULO 3.
LA TEORÍA PRAGMADIALÉCTICA DE LA ARGUMENTACIÓN

3.1. Introducción

Desde los primeros capítulos del libro nos embarcamos en un intento por entender mejor la tan común como escurridiza práctica de argumentar. ¿Qué hacemos cuando argumentamos?, ¿cómo sabemos que lo estamos haciendo bien?, y ¿por qué argumentar y no más bien callar? Si el lector, ávido del rigor que proporciona la autoridad, consulta el término en la RAE, encontrará dos acepciones relevantes: por un lado, argumentar es «aducir, alegar, dar argumentos» y, por otro, «disputar, discutir, impugnar una opinión ajena». Aunque son acepciones compatibles, cada una de ellas subraya cierta dimensión de la práctica: la primera incide en el objeto (los argumentos), y no repara en las circunstancias de su uso, mientras que la segunda parece apuntar más bien al marco de la argumentación, a saber, el contexto de la disputa. Esta es precisamente la orientación que vamos a explorar en este capítulo: interpretaremos la argumentación como parte de una discusión entre varios agentes acerca de una opinión expresada. ¿Qué es sino esto lo que hacen nuestros furiosos 12? En cualquier caso, esta es la orientación de la teoría pragmadialéctica de la argumentación, nuestro objeto de desvelos, formulada en torno a los años ochenta del siglo pasado por Frans H. van Eemeren y Rob Grootendorst.

Estos teóricos, fundadores de la escuela de Ámsterdam, reivindican una aproximación dialéctica a la argumentación. Si queremos alcanzar una comprensión más profunda de esta práctica, de sus fines y reglas, debemos ubicarla en el contexto de una discusión entre dos o más agentes que intentan resolver una diferencia de opinión. Este mismo camino, que trata de escapar al "monologuismo " de la lógica clásica, ya lo habían transitado autores como Else Barth y Erik Krabbe en *From Axiom to Dialogue* (1982), y unos años antes Charles L. Hamblin en *Fallacies* (1970) y Paul Lorenzen en el marco de la Escuela de Erlangen. Sin embargo, mientras que estos pretendían construir sistemas formales gobernados por reglas abstractas, van Eemeren y Grootendorst conciben los movimientos dialécticos como actos realizados por agentes en una determinada situación comunicativa. De esta manera, ellos



incorporan una dimensión pragmática que trata de hacer justicia a la realidad argumentativa y aporta el segundo elemento de la etiqueta con la que se les conoce desde entonces.

Aunque existen publicaciones previas en holandés, *Los actos de habla en las discusiones argumentativas*, publicada en inglés en 1984, se considera la obra seminal de esta corriente. Allí se establecen las principales pautas teóricas que analizaremos en este capítulo: se interpreta la argumentación como un acto de habla, se la ubica en el marco de una discusión y se proporciona un sistema de reglas que permiten evaluar su razonabilidad en ese contexto. Aunque este es básicamente el núcleo de la propuesta, en obras posteriores fueron modificando y añadiendo nuevos elementos. En *Argumentación, comunicación y falacias* (1992), por ejemplo, incorporan el concepto de esquema argumentativo y reinterpretan la noción clásica de falacia como la violación de una regla de la discusión; en *Una teoría sistemática de la argumentación* (2003), perfeccionan el sistema de reglas y diseña el famoso "Decálogo para discutidores racionales", y en *Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo* (2010), escrita por van Eemeren tras la muerte de Grootendorst, incorporan elementos retóricos al aparato dialéctico y subrayan la necesidad de estudiar la argumentación en contextos específicos. Todas estas nociones las veremos con más detalle a lo largo del capítulo.

Pero antes de comenzar conviene hacer hincapié en que la pragmadialéctica es mucho más que un puñado de libros. Con sede en la Universidad de Ámsterdam y con más de cuatro décadas a sus espaldas, el proyecto pragmadialéctico se ha consolidado como una auténtica escuela en el ámbito de la teoría de la argumentación. A ello han contribuido autores como Eveline Feteris, Bart Garssen, Peter Houtlosser, Hans Hansen, Agnès van Rees, Francisca Snoeck Henkemans, Jean H. Martin Wagemans, Dima Mohamed o Lotte van Poppel. Aparte de los libros publicados por esta plantilla de investigadores e investigadoras, desde 1986 se edita en Ámsterdam *Argumentation*, una de las revistas más importantes del área que tiene como editor jefe a van Eemeren. Además, desde ese mismo año se celebra en Ámsterdam el congreso de la *International Society for the Study of Argumentation* (ISSA), que cada cuatro años reúne a especialistas en TA de todo el mundo. Por otra parte, es conocida la relación de la pragmadialéctica con las editoriales Springer y John Benjamin Publishing Company. En la primera se publica desde 1986 la serie *Argumentation Library* coordinada entre otros por van Eemeren y Garssen, y en la segunda se edita desde 2012 la revista *Argumentation in Context*, dedicada al estudio de la argumentación en contextos específicos, como el político, el jurídico o el académico. En resumen, la etiqueta "teoría pragmadialéctica de la argumentación" hace referencia a un fenómeno mucho más amplio que un simple conjunto de libros.

Por supuesto, en lo que sigue dejaremos de lado esta dimensión institucional y nos centraremos en los textos. En concreto, pondremos el foco de atención en las obras que exponen la teoría de modo más general y pasaremos por alto tanto las publicaciones de autores "secundarios" como aquellas dedicadas a cuestiones específicas. Por otra parte, aunque tendremos en cuenta el orden cronológico, el criterio será la claridad, por lo que iremos saltando de un texto a otro según convenga a la exposición. Para empezar echemos un vistazo a la pragmadialéctica como proyecto de investigación.



3.2. La pragmadialéctica como programa

Desde las primeras formulaciones de la propuesta van Eemeren y Grootendorst tienen plena conciencia de estar construyendo algo más que una teoría. Puesto que la argumentación es un fenómeno complejo que puede abordarse desde varias perspectivas, el investigador o investigadora no puede limitarse a la especulación teórica. Así, pues, para alcanzar una comprensión más completa del fenómeno, se debe diseñar un programa interdisciplinar que tenga en cuenta sus diferentes facetas.

El primer paso en esta tarea es definir el objeto de estudio. Esto lo podemos hacer yendo al diccionario y seleccionando las propiedades que queremos subrayar. Van Eemeren y Grootendorst señalan tres características comunes de la palabra *argumentación* en holandés ("argumentatie"), francés ("argumentation") y español. En primer lugar, en estos idiomas el término carece de las connotaciones negativas que tiene la palabra inglesa (especialmente si atendemos al sustantivo *argument*); argumentación puede significar discutir o impugnar, pero no tanto pelear, reñir o enemistarse. En la película, por ejemplo, aunque el enfado está hasta en el título, el objetivo no deja de ser alcanzar cierto acuerdo en relación a la culpabilidad del acusado. En segundo lugar, y esto es importante para evitar confusiones, "argumentación" hace referencia a la constelación de razones presentadas en apoyo de la tesis o punto de vista, pero no lo incluyen; es decir, una argumentación o argumento[19] equivaldría, *mutatis mutandis*, a lo que en capítulos anteriores se denominó premisas, pero no incluye la conclusión. A esto parece apuntar la primera acepción de la RAE que mencionamos al comienzo. Finalmente, el término designa tanto el proceso ("su argumentación duró varias horas") como el producto ("me presentó su argumentación, pero no me convenció"), ambigüedad que los teóricos pragmadialécticos reivindican.

Una estrategia complementaria para diseñar la definición es postular las características que queremos subrayar. Van Eemeren y Grootendorst parten de cuatro supuestos. En primer lugar, en vez de entender la argumentación como un conjunto de relaciones abstractas entre proposiciones, la interpretan como un acto que cumple una función en una determinada situación comunicativa. En el caso de *12 Hombres sin Piedad* los miembros del jurado tienen un objetivo claro: resolver la diferencia de opinión en torno a la culpabilidad del acusado. En segundo lugar, lo importante de este acto no son tanto las intenciones del hablante, como sus compromisos. Dicho de otra forma, el teórico de la argumentación no se ocupa de procesos psicológicos sino de prácticas públicas. Un ejemplo muy claro en la película es cuando el jurado 8 (Fonda) y el jurado 12 (el publicista) discuten si es posible que los testigos se equivocasen; en el momento en que el jurado 12 admite que él mismo no puede estar seguro, porque «esto no es una ciencia exacta», se compromete con la tesis de que es posible que los testigos puedan haber cometido algún error, con independencia de cuáles sean sus estados mentales. En tercer lugar, estos compromisos como es natural no son privados, sino que tienen que ver con la interacción entre individuos. De acuerdo con esto, la argumentación se interpreta como parte de un diálogo entre dos o más agentes que desempeñan diferentes roles. Finalmente, la argumentación aspira a convencer a la otra

[19] En pragmadialéctica "argumentación" hace referencia a la acción de dar razones, mientras que argumento se relaciona con la expresión de esas razones. Por otra parte, como veremos en la Sección 3.5, una razón no siempre equivale a una premisa (*cf.* nota 29).

parte, es decir, apela a su razonabilidad, y para ello se apoya en estándares de corrección comunes. Como veremos en la Sección 3.6, la discusión de los miembros del jurado se puede reconstruir como siguiendo ciertas reglas que establecen los derechos y obligaciones de los participantes y facilitan el intercambio de razones. Basta recordar los acuerdos en torno al orden de intervención y la polémica que se genera hacia el minuto 22 entre el jurado 1 (el presidente) y el jurado 10 (el intolerante) cuando este último trata de incumplirlos[20].

A partir de estas características llegamos a la siguiente definición: «la argumentación es un acto (de habla) comunicativo e interaccional complejo, dirigido a resolver una diferencia de opinión para un juez razonable, proponiendo una constelación de razones de las que el argumentador puede considerarse responsable, para justificar la aceptabilidad del (o de los) punto(s) de vista en cuestión» (Eemeren, 2012a: 26-27). En las siguientes secciones iremos desgranando poco a poco esta definición.

Ya tenemos el objeto de estudio; ahora falta diseñar la estructura de la investigación. Uno de los rasgos más significativos del enfoque pragmadialéctico es que combina un interés por la argumentación tal y como se lleva a cabo en la práctica con una aspiración normativa que intenta mejorarla. Esta doble dimensión no siempre es fácil de articular. Si solo se prestara atención al componente descriptivo, el resultado sería una propuesta incapaz de establecer criterios de corrección independientes, y si se hiciese lo propio con la dimensión normativa, la teoría sería ajena a la práctica y, por tanto, de poca utilidad. Teniendo en cuenta que el uso del lenguaje se estudia desde la pragmática, van Eemeren y Grootendorst intentan solucionar el problema considerando la teoría de la argumentación como parte de la pragmática normativa y diseñando un programa de investigación acorde con ello. Este programa consta de cinco dominios complementarios: filosófico, teórico, empírico, analítico y práctico.

El objetivo del **dominio filosófico** es establecer las bases de la teoría. Esto se concreta en una concepción específica de la razonabilidad[21]. ¿En qué consiste ser un argumentador razonable? Los autores responden a esta cuestión apelando a la filosofía crítico-racionalista de Karl Popper: si partimos del supuesto de que, como seres falibles, no tenemos acceso a ningún saber absoluto, la mejor manera de poner a prueba nuestros conocimientos, sean creencias, valores o decisiones, es someterlos a crítica. Este método de *falsación* nos permite alcanzar acuerdos y resolver disputas, pero siempre teniendo en cuenta que se trata de algo provisional. Lo razonable es discutir, y discutir conforme a unas reglas que favorezcan la mejor resolución.

En el **dominio teórico** el objetivo es dar forma a esta concepción de la razonabilidad. En pragmadialéctica esto se logra proponiendo un modelo ideal de discusión. A partir de la especificación de una serie de objetivos, etapas y normas, este modelo permite determinar si la tesis del protagonista es defendible contra las reacciones críticas del antagonista. Esto proporciona un método para comprobar la aceptabilidad de nuestras creencias, valores y decisiones acorde con la filosofía crítico-racionalista. Es precisamente en este contexto,

[20] En terminología pragmadialéctica estos son, respectivamente, los principios metateóricos de *funcionalización*, *explicitación*, *socialización* y *dialectificación*.

[21] La diferencia entre racionalidad y razonabilidad es la siguiente: «usaremos el término *racional* para el uso de la facultad de razonar y el término *razonable* para el uso correcto de la facultad de razonar» (Eemeren y Grootendorst, 2011 [2003]: 126).

como veremos en la Sección 3.4, donde la argumentación toma parte como medio de defensa de la tesis en cuestión.

Con respecto al **dominio empírico**, su finalidad es esencialmente descriptiva, consiste en recabar información acerca de cómo argumenta la gente en diferentes circunstancias. Dependiendo del enfoque filosófico y teórico, la investigación estará dirigida a unas cuestiones u otras. En pragmadialéctica las preguntas son del tipo: ¿hasta qué punto los usuarios del lenguaje tienden a resolver sus diferencias de opinión por medio de una discusión crítica?, ¿en qué medida aceptan las reglas pragmadialécticas como razonables?, o ¿cómo identifican los puntos de vista, las argumentaciones, las estructuras, los esquemas, etc.? Este tipo de investigaciones ayudan a comprender mejor algunos aspectos del modelo y promueven un planteamiento más realista.

El **dominio analítico** es posiblemente el más importante de todos. Su objetivo consiste en relacionar el modelo y la realidad, por lo que es aquí donde se juega el equilibrio entre lo descriptivo y lo normativo. Además, la evaluación de la argumentación depende de la precisión del análisis. En este dominio la pragmadialéctica desarrolla la noción de «visión general analítica» que veremos en la Sección 3.5 y que consiste en reconstruir el discurso argumentativo de un modo razonado a partir del modelo. Hay que tener en cuenta que ni en este ni en el dominio empírico se busca confirmar el modelo, sino más bien «usarlo de una manera razonable para darle nueva forma a la realidad argumentativa» (Eemeren y Grootendorst, 2011 [2003]: 33); el modelo se fundamenta en el ideal de razonabilidad y es ahí donde se debe buscar su fundamento.

Finalmente, el **dominio práctico** tiene un objetivo pedagógico, que consiste en aplicar los resultados de los demás dominios en la mejora de las competencias argumentativas. Esto debería promover una actitud crítica orientada a la reflexión, ya que fomenta el desarrollo de discusiones sujetas a unas reglas. Por otra parte, en esta aplicación de la teoría se debe prestar atención a las peculiaridades del contexto: no es exactamente lo mismo aprender a argumentar bien en el aula que en el juzgado.

Así, en cada uno de estos dominios la pragmadialéctica desarrolla su propia línea de investigación. Y aunque en la práctica estas investigaciones pueden ser más o menos independientes, el programa solo está completo si se las considera en conjunto.

3.3. El acto ilocutivo complejo de la argumentación

Una de las señas de identidad de la pragmadialéctica, como hemos dicho, es la incorporación de una dimensión pragmática a la teoría. Este componente se materializa en la interpretación de la argumentación como un acto de habla. Y no solo la argumentación: todo movimiento realizado en una discusión se analiza en estos términos. De hecho, el modelo determina exactamente qué tipos de actos de habla ayudan a resolver la diferencia de opinión y, por tanto, están permitidos en la discusión. En este apartado nos ocuparemos de la teoría de los actos de habla y dejaremos la exposición del modelo para el siguiente.

Hagamos, pues, la pregunta del millón: ¿qué diablos es un acto de habla? Esta noción, acuñada por John L. Austin en *Cómo hacer cosas con palabras* (1961), hace referencia al uso del lenguaje, es decir, a la forma en que utilizamos nuestros recursos lingüísticos para

desenvolvernos en diferentes situaciones. Cuando alguien dice «te mataré», no solo compone una oración con un contenido proposicional específico, sino que, al hacerlo, también amenaza, promete o expresa su enfado, además de amedrentar, violentar o simplemente divertir a la otra parte. En definitiva, quien dice eso hace cosas con palabras, ¡actúa! Estos actos tienen tres dimensiones o facetas: el **acto locutivo**, que tiene que ver con el significado y el contenido proposicional, el **acto ilocutivo**, relacionado con el uso que hacemos de ese contenido, y el **acto perlocutivo**, que es el efecto no convencional del uso. Aquí nos interesan los dos últimos, denominados a veces comunicativo e interaccional, respectivamente: en pragmadialéctica la argumentación es un acto complejo (dimensión ilocutiva) que tiene por objeto convencer al oyente de la aceptabilidad de una tesis (dimensión perlocutiva).

Ahora bien, ¿qué cosas podemos hacer con palabras? Para responder debemos dirigirnos a John Searle, otro filósofo del lenguaje. Atendiendo a varios criterios, pero sobre todo a lo que llama el "objeto ilocutivo", Searle distingue cinco tipos de actos ilocutivos: *asertivos, directivos, compromisivos, expresivos* y *declarativos*. En primer lugar, podemos decir algo sobre el mundo al creer, opinar, imaginar o afirmar el contenido de una sentencia, con lo que nos hacemos responsables de nuestras palabras. Estos actos son **asertivos** y, como veremos, son los más importantes en argumentación. En segundo lugar, también podemos ordenar, preguntar, solicitar o suplicar, e intentar que el oyente haga algo en relación al contenido proposicional. En este caso estaremos realizando un acto **directivo**. Cuando el acto no está dirigido a comprometer al oyente sino al hablante, hablamos de **compromisivos**; es el caso de prometer, jurar, garantizar o estar de acuerdo o en desacuerdo con alguien. Por otra parte, también podemos expresar nuestros sentimientos y agradecer, compadecer, felicitar o arrepentirnos; en estos casos estaríamos realizando actos **expresivos**. Finalmente, hay otra clase de actos ilocutivos (los más importantes para Austin) en los que el hablante crea una situación. Cuando un juez dice «declaro al acusado culpable» no describe una realidad, sino que la crea, lo mismo ocurre con casar, nombrar o inaugurar. Searle los llama **declarativos**.

El acto ilocutivo más importante en las discusiones, no hace falta decirlo, es la argumentación. Se trata de un acto bastante peculiar. Para apreciar su singularidad qué mejor que un ejemplo. Hacia el minuto 26, en la primera ronda de intervenciones, el "el bróker" afirma:

EJ. 3.1. (CINE)

> ***Jurado 4:*** «Creo que está claro que el chico no fue al cine aquella noche. Ningún vecino le vio salir. Nadie en el cine le identificó. Ni siquiera recordaba el nombre de las películas que vio».

En este fragmento se puede apreciar claramente una argumentación en defensa de la tesis que aparece en la primera frase. Sin embargo, este acto de habla no es como los anteriores. En primer lugar, está compuesto de tres sentencias que podríamos reformular así: (1) ningún vecino vio salir al chico de su casa, (2) nadie identificó al chico en el cine y (3) el chico no recordaba las películas que vio. En segundo lugar, cada una de estas sentencias constituye un acto ilocutivo por sí mismo; en concreto son afirmaciones y, por tanto, pertenecen a la clase de los asertivos. Y, en tercer lugar, el conjunto está relacionado de un modo especial con otro acto de habla, esto es, el punto de vista o tesis, que es a su

vez una afirmación. ¿Cómo se explican estas características? Van Eemeren y Grootendorst distinguen dos niveles en la realización de los actos de habla: por un lado, estaría el nivel oracional, que tiene que ver con los actos de habla elementales de la clasificación de Searle y, por otro, el nivel textual, que es donde operan actos de habla como la argumentación, la explicación o el propio punto de vista. Esta es la razón por la que se define la argumentación como un acto de habla *complejo.*

Una cuestión importante cuando hablamos del acto de habla de argumentar son sus condiciones de éxito. Los actos de habla, como muchos actos en general, están sujetos a ciertas condiciones; de la misma manera que podemos tener éxito o fracasar estrepitosamente al hacer una tortilla de patatas, podemos tener éxito o fracasar al afirmar, prometer, ordenar o, por supuesto, argumentar. Tomando como referencia el ejemplo anterior, preguntémonos ¿en qué sentido puede salir mal una argumentación? Esto nos dará la pauta para ver cuáles son las condiciones de éxito.

En primer lugar, imaginemos que el proponente del punto de vista, esto es, el jurado 4, argumenta de tal forma que los demás, o bien no entienden el significado de lo que ha dicho, porque, por ejemplo, utiliza la palabra 'reo' en vez de 'chico', o bien no comprenden el acto ilocutivo que ha realizado, porque, pongamos por caso, utiliza una entonación que les lleva a pensar que está haciendo preguntas (¡vamos, un poco de imaginación!). En estos casos la argumentación fracasará, y lo hará porque no se habrá cumplido lo que se llama la **condición de contenido proposicional**. En segundo lugar, puede ocurrir que los demás miembros del jurado entiendan perfectamente el contenido y los actos ilocutivos elementales, pero fracasen en el nivel textual, esto es, que no vean la relación entre la argumentación y el punto de vista. En este caso no se cumpliría la **condición esencial** y el acto volvería a fracasar. En tercer lugar, imaginemos que todos los miembros del jurado aceptan de entrada la tesis de que el chico no fue al cine aquella noche, ¿qué sentido tendría entonces dar razones? Algo parecido, pero a la inversa, ocurre con la argumentación: si nadie va a creer que esas afirmaciones son aceptables o que constituyen una razón para la tesis, no tiene mucho sentido presentarlas. En estos casos no se cumple una **condición preparatoria**. Volvamos de nuevo a la película e imaginemos que esta vez lo que ocurre es que el jurado 4, después de argumentar a favor de su tesis, se comporta de modo que contradice su opinión, por ejemplo, jactándose de que puede ir al cine sin que nadie le reconozca o lamentándose de su mala memoria para recordar la cartelera. En este caso alguien podría acusarle de no ser coherente con sus actos y con ello estaría apuntando a una **condición de responsabilidad**. La siguiente tabla puede aclarar la cuestión.



NIVEL ORACIONAL	*Actos de habla elementales*	1. Ningún vecino vio salir al chico de su casa. 2. Nadie identificó al chico en el cine. 3. El chico no recordaba las películas que vio.	Está claro que el chico no fue al cine aquella noche.
NIVEL TEXTUAL	*Actos de habla complejos*	Argumentación	Punto de vista
Condición de contenido proposicional		1-3 expresan un compromiso con la aceptabilidad de las proposiciones: 1. Ningún vecino vio salir al chico de su casa. 2. Nadie identificó al chico en el cine y 3. El chico no recordaba las películas que vio.	
Condición esencial		La realización de 1-3 vale como un intento por parte del hablante *H* para convencer al oyente *O* de la aceptabilidad del punto de vista de que está claro que el chico no fue al cine aquella noche.	
Condiciones preparatorias		(i) *H* cree que *O* no acepta el punto de vista «está claro que el chico no fue al cine aquella noche». (ii) *H* cree que *O* aceptará las proposiciones expresadas en 1-3. (iii) *H* cree que *O* aceptará la constelación 1-3 como una justificación de la proposición «está claro que el chico no fue al cine aquella noche».	
Condiciones de responsabilidad		(a) *H* cree que el punto de vista «el acusado no fue al cine aquella noche» es aceptable. (b) *H* cree que las proposiciones expresadas en 1-3 son aceptables. (c) *H* cree que la constelación 1-3 constituye una justificación para «está claro que el chico no fue al cine aquella noche».	
EFECTO COMUNICACIONAL (COMPRENSIÓN)		*O* comprende que 1-3 valen como una argumentación a favor del punto de vista «está claro que el chico no fue al cine aquella noche».	
EFECTO INTERACTIVO (ACEPTACIÓN)		*O* acepta 1-3 como una justificación de la proposición «está claro que el chico no fue al cine aquella noche».	

Figura 3.1. Condiciones del acto de habla de argumentar.

3.4. El modelo ideal de una discusión crítica

Como ya se ha dicho, en pragmadialéctica la argumentación es parte de una discusión cuyo objetivo es solucionar una diferencia de opinión. Ahora bien, ¿en qué consisten estas discusiones?, ¿cuántos tipos hay?, ¿cómo se desarrollan?, y ¿qué actos de habla, aparte de la argumentación, tiene una función en ellas? En este apartado intentaremos responder a estas preguntas y explicar en qué consiste el modelo ideal de discusión crítica diseñado por van Eemeren y Grootendorst como parte del dominio teórico.

Comencemos con los tipos de discusión. Como se ha dicho, las discusiones críticas tienen que ver con disputas o diferencias de opinión: un hablante presenta una tesis, otro

la pone en duda, surge la disputa y ambos deciden embarcarse en una discusión para resolverla. Estas disputas y, por extensión, las discusiones, se organizan en función de la naturaleza de la opinión expresada. En primer lugar, pueden ser **únicas** o **múltiples** en relación al número de proposiciones. Por ejemplo, una disputa acerca de «el viejo que vive debajo vio al chico bajar las escaleras» es única, pero una disputa acerca de «el viejo que vive debajo vio al chico bajar las escaleras y la vecina de enfrente vio el crimen a través de las ventanas del tren» es múltiple. En segundo lugar, las disputas también pueden ser **mixtas** o **no mixtas** dependiendo de si tratan los puntos de vista positivo y negativo. Por utilizar el mismo ejemplo: una disputa en la que interviene el punto de vista «el viejo vio al chico aquella noche» es no-mixta, y una disputa en la que interviene también el punto de vista opuesto «el viejo no pudo ver al chico aquella noche» es mixta. A partir de estos dos criterios se distinguen cuatro tipos de disputa: (1) únicas no mixtas (elementales), (2) únicas mixtas, (3) múltiples no mixtas y, en fin, (4) múltiples mixtas. Que no se agobie el lector por la variedad, las que realmente importan son las primeras, de hecho las demás pueden reducirse a ellas.

Concentrémonos ahora en una de estas disputas elementales y veamos cómo se desarrolla. El mejor ejemplo de la película es la discusión en torno a la tesis «el acusado es culpable». En primer lugar, una condición para alcanzar la resolución es que haya algo que resolver, es decir, que haya alguien que afirme algo y otro que lo ponga en duda. Esta etapa, que en la película coincide con la primera votación, se denomina **etapa de confrontación**. Una vez que se ha puesto de manifiesto que existe un desacuerdo, los participantes tienen que decidir si comienzan la discusión para intentar resolverlo. Esto se hace en la **etapa de apertura**. En primer lugar, quien ha presentado las dudas tiene que desafiar a quien ha presentado la tesis para que defienda su posición. Si este acepta el reto, entonces adquiere el rol de protagonista, al tiempo que aquel se convierte en antagonista. En segundo lugar, ambos deben establecer una base común o punto de partida para comenzar la discusión, que puede incluir tanto reglas como hechos y verdades admitidas. La única manera que tiene el protagonista de obligar al antagonista a aceptar su punto de vista es apoyándose en esta base común[22]. En la película podemos reconocer parte de esta etapa cuando se sitúa la carga de la prueba en los partidarios de la culpabilidad o cuando se acuerdan los turnos de intervención.

Una vez que se ha establecido este punto de partida, comienza la **etapa de argumentación**. Aquí el protagonista presenta sus argumentos e intenta resolver las dudas del antagonista; este los evalúa y, si no le convencen, puede ponerlos en duda y pedir más al protagonista. En la película este es el núcleo de la trama: los defensores de la culpabilidad presentan una tras otra sus razones a una parte contraria cada vez más numerosa que las va criticando sistemáticamente. Finalmente, cuando este proceso termina llegamos a la **etapa de clausura**. En esta etapa se establece el resultado: si la discusión se resuelve a favor del protagonista, el antagonista debe retirar sus dudas, si se resuelve a favor del antagonista, el protagonista debe retractarse de su punto de vista.

---

22 Como dijimos al comienzo, se trata de un modelo ideal, por lo que todo se hace de un modo explícito y acordado. En una discusión real lo más probable es que esta base se dé por supuesta, ya sea porque los participantes la tienen interiorizada, o porque discuten en una institución que la establece de antemano, como por ejemplo en el campo jurídico.

A partir de este esbozo del modelo y de los tipos de actos ilocutivos que vimos en el apartado anterior, podemos caracterizar los movimientos permitidos en cada etapa. En primer lugar, en la etapa de confrontación el protagonista presenta su punto de vista y el antagonista lo pone en duda. Como vimos, el acto de habla de presentar un punto de vista es un asertivo, ya que el protagonista se hace responsable de su aceptabilidad. En el caso de las dudas, el antagonista realiza un compromisivo, a saber, la negación ilocutiva de una aceptación. La negación ilocutiva se relaciona con la negación proposicional; para verlo lo mejor es un ejemplo: no es lo mismo decir, «te prometo que no iré» (negación proposicional) que decir «no te prometo que iré» (negación ilocutiva). En el primer caso se niega el contenido, mientras que en el segundo se niega el acto ilocutivo. La negación ilocutiva del acto de habla en torno al cual gira la película es «no acepto que el acusado sea culpable». Pero «¿realmente crees que es inocente?» –preguntan al jurado 8, confundiendo estas negaciones –, «No lo sé» se limita a responder.

En la etapa de apertura, el antagonista reta al protagonista a que defienda su posición y este puede aceptar o no aceptar el reto. La aceptación y la no aceptación son ambos compromisivos, ya que comprometen al protagonista con un curso de acción, esto es, con la discusión misma. El reto, en cambio, es un directivo, ya que intenta que el oyente –en este caso el protagonista– haga algo. Por lo que respecta al establecimiento de la base común, se trata también de compromisivos, en este caso realizados por el protagonista y el antagonista en conjunto.

En la etapa de argumentación, el antagonista solicita argumentación mediante un directivo y, como vimos, el protagonista la presenta realizando asertivos. El antagonista puede arrojar dudas y pedir más argumentación realizando los compromisivos y los directivos respectivos. Esto se puede ver a lo largo de toda la película en los esfuerzos del Jurado 8 para mostrar las debilidades de los argumentos a favor de la culpabilidad. Finalmente, en la etapa de clausura, el antagonista acepta o no acepta la tesis por medio de un compromisivo, mientras que el protagonista reafirma su punto de vista con la repetición del asertivo original o se retracta realizando una negación ilocutiva: «no afirmo que el acusado sea culpable». Dicho de un modo menos artificial: «no sé si el acusado es culpable o no», la verdadera conclusión a la que llegamos en la película.

Como es posible que la falta de familiaridad con la terminología esté minando el interés del lector, aquí dejamos una tabla que resume lo dicho y le da un respiro en este accidentado camino que es la pragmadialéctica.



I. Confrontación	
Asertivo	Expresar un punto de vista.
Compromisivo	Aceptar o no aceptar, mantener la no aceptación de un punto de vista.
[Directivo	Solicitar un declarativo de uso[23]]
[Declarativo de uso	Definición, especificación, amplificación, etc.]
II. Apertura	
Directivo	Desafiar a defender un punto de vista.
Compromisivo	Decidir comenzar una discusión. Aceptar el desafío de defender un punto de vista. Acordar los puntos de partida materiales y procedimentales.
[Directivo	Solicitar un declarativo de uso]
[Declarativo de uso	Definición, especificación, amplificación, etc.]
III. Argumentación	
Directivo	Solicitar argumentación.
Asertivo	Presentar argumentación.
Compromisivo	Aceptar o no aceptar una argumentación.
[Directivo	Solicitar un declarativo de uso]
[Declarativo de uso	Definición, especificación, amplificación, etc.]
IV. Clausura	
Compromisivo	Aceptar o no aceptar un punto de vista.
Asertivo	Mantener o retractarse de un punto de vista. Establecer el resultado de la discusión.
[Directivo	Solicitar un declarativo de uso]
[Declarativo de uso	Definición, especificación, amplificación, etc.]

Figura 3.2. Actos de habla permitidos en una discusión crítica.

3.5. Reconstrucción y análisis argumentativo

Con lo que hemos visto hasta ahora tenemos un cuadro bastante completo de la propuesta teórica de la pragmadialéctica: la argumentación es un acto de habla realizado por el protagonista de una tesis con el objetivo de convencer al antagonista apelando a su razonabilidad, es decir, a estándares comunes de corrección. En pragmadialéctica estos estándares se materializan en **reglas para la discusión**, que determinan los derechos y obligaciones de cada parte. No obstante, para poder aplicar estas reglas, primero hay que reconstruir el hecho *crudo* de la argumentación. El modelo desempeña aquí una función heurística: una vez que hemos identificado un discurso –oral o escrito– como argumentativo, reconstruirlo como una discusión crítica nos ayuda a ordenar todos los elementos y a comprender su función, además de guiarnos en la búsqueda de elementos implícitos. El resultado de la reconstrucción es una **visión general analítica** del discurso, la materia prima de la evaluación. De ella nos ocuparemos en este apartado. Para no abrumar al lector enumerando y definiendo noción tras noción lo mejor es tomar un fragmento de

[23] Los declarativos de uso son actos de habla especiales que sirven para aclarar el sentido de un término, una oración o un acto ilocutivo. Pueden pedirse y presentarse en cualquier etapa de la discusión.

la película, analizarlo e ir explicando sobre la marcha las herramientas utilizadas. Hacia el minuto 15, justo después de haber realizado la votación que hace surgir la disputa, tiene lugar el siguiente intercambio:

EJ. 3.2. (APERTURA)

***Jurado 1 (el presidente)*:** Está bien. Quizá el caballero del final debería decir por qué no está de acuerdo. Díganos qué piensa, y tal vez podamos decirle en qué se equivoca.
Jurado 12 (el publicista): Tengo una idea. Creo que deberíamos convencer a este caballero de que no tiene razón y nosotros sí. Si le dedicamos un par de minutos cada uno… Era sólo una idea.
***Jurado 1*:** No, no, no. Es buena. ¿Y si hacemos una ronda…? Creo que es usted el primero.
***Jurado 2 (el apocado)*:** Es difícil decirlo con palabras. Sólo creo que es culpable. Fue obvio desde el principio. Nadie demostró lo contrario.
***Jurado 8 (el virtuoso)*:** Nadie tenía que demostrar lo contrario. El peso de la prueba es de la acusación. El acusado ni siquiera debe abrir la boca. Está en la Constitución.
Jurado 2: Claro, ya lo sé. Lo que quiero decir es... Bueno... creo que es culpable. Alguien vio cómo lo hacía.
Jurado 3 (el iracundo): Bien, esto es lo que yo pienso. Y no es nada personal. Sólo quiero hablar de hechos. Número uno. El viejo que vivía en el piso de abajo de donde se cometió el crimen. A las 12:10, la noche del crimen, oyó mucho ruido. Dijo que parecía una pelea. Y oyó al chico gritar: "Te mataré". Acto seguido oyó un cuerpo caer al suelo. Corrió hacia la puerta y vio al chico bajar las escaleras y salir de la casa. Llamó a la policía y encontraron al padre con una navaja en el pecho. El forense dijo que había muerto sobre la medianoche. Esos son hechos. Y los hechos son irrefutables. El chico es culpable. Soy tan sentimental como el que más. Pero… tiene que pagar por sus actos.
***Jurado 6 (el trabajador)*:** Estoy de acuerdo.
***Jurado 1*:** Está bien. ¿Ha terminado?
***Jurado 3*:** Sí.

En este fragmento podemos identificar claramente una argumentación: es un contexto polémico que involucra a varios agentes, algunos de ellos intentan convencer a otro(s) de la aceptabilidad de algo y para ello realiza una serie de actos de habla que cuentan como razones a favor de ese algo. Así, pues, podemos comenzar la reconstrucción.

El análisis pragmadialéctico, al igual que el modelo que le sirve de guía, pasa por varias fases. Cada fase tiene como objetivo analizar algún elemento fundamental para el desarrollo de la discusión. Por tanto, si queremos construir una visión general analítica completa, tendremos que pasar por todas ellas y comprobar los resultados. En primer lugar, hay que tener en cuenta que una discusión crítica sólo puede surgir allí donde existe una diferencia de opinión. Como vimos, esto está reflejado en la condición esencial de la argumentación: tratar de convencer a quien ya está convencido no tiene mucho sentido –al menos desde esta perspectiva teórica. Así, pues, el primer paso es ver si hay desacuerdo y,

si es así, acerca de qué. Esto centrará el análisis en torno a un punto de vista y nos dará la clave para encontrar las etapas de confrontación y argumentación. En nuestro fragmento es evidente que existe una disputa, las intervenciones de los jurados 1 (el presidente) y 12 (el publicista) aluden a ella; el momento exacto en el que surge es la primera votación y su objeto es la culpabilidad del acusado.

La siguiente fase del análisis es ver cómo se distribuyen los roles. Esto es fundamental para saber quién tiene la carga de la prueba, es decir, quien tiene la obligación de defender la tesis. En el fragmento que estamos analizando el antagonista es el jurado 8 (el virtuoso), como se puede apreciar en las intervenciones de los jurados 1 y 12 que se dirigen a él como "el caballero". Los protagonistas del punto de vista son los demás miembros del jurado. Como recordará el lector, aunque los miembros de cada bando van cambiando a lo largo de la película, las posiciones se mantienen hasta el final: por un lado, los defensores y, por otro, los detractores de la tesis «el acusado es culpable». En relación a esto es importante tener en cuenta que estamos ante una discusión no mixta, es decir, nadie está defendiendo la inocencia del acusado. Esto puede parecer una tontería, pero es crucial para determinar la carga de la prueba: en las discusiones no mixtas quien tiene la obligación de dar razones es el protagonista, el antagonista se limita a criticarlas, una tarea mucho más agradecida[24].

Una vez que tenemos claro que en el fragmento se discute, sobre qué se discute y quién tiene que hacer qué, pasamos al núcleo del análisis: la argumentación. Como es la fase que más nociones moviliza, la vamos a dividir en dos partes: la primera dedicada a las transformaciones del discurso y la segunda al análisis de argumentos. En relación a lo primero, debemos tener en cuenta que la argumentación real, aquella a la que se enfrenta el analista, nunca es tan clara como el modelo, por lo que tendremos que hacer algunos ajustes. En primer lugar, tenemos que eliminar todas aquellas partes que no sean relevantes para la resolución de la disputa, como digresiones, interrupciones, repeticiones, etc. En nuestro fragmento, por ejemplo, aparte de la oración «nadie demostró lo contrario», que sí es un argumento –como se ve en la respuesta del jurado 8–, casi toda la intervención del jurado 2 (el apocado) es superflua. Lo mismo ocurre con las exclamaciones de imparcialidad del jurado 3 (el iracundo).

En segundo lugar, hay que reemplazar las formulaciones ambiguas, vagas o que hacen referencia al contexto, como alusiones indirectas, pronombres personales o deícticos. Lo esencial de la intervención del jurado 3 puede reformularse así: (i) a las 12:10 el testigo oyó al acusado gritar: "te mataré" y escuchó cómo un cuerpo caía al suelo, (ii) poco después de las 12:10 el testigo vio al acusado bajar las escaleras y salir de la casa, y (iii) el forense dijo que la víctima murió sobre la media noche. En el caso del jurado 2 la frase «nadie demostró lo contrario» se debe sustituir por (a) nadie demostró que el acusado fuera inocente.

En tercer lugar, las partes del discurso que son relevantes para la resolución, pero que están implícitas, se deben añadir. Esto puede hacer referencia tanto a la tesis como a la argumentación. En la intervención del jurado 2 podría decirse que la oración «si el acusado

[24] Las discusiones complejas, como dijimos, pueden descomponerse en discusiones simples. Así, en una discusión mixta, en la que cada parte afirma el punto de vista contrario, intervienen dos protagonistas y dos antagonistas: cada parte es protagonista (y posee la carga de la prueba) de su propio punto de vista. El problema en estos casos consiste en determinar quién empieza con la defensa. Para esta cuestión *cf.* (Eemeren y Grootendorst, 2002 [1992]: 139-140) y (Eemeren, 2012b [2010]: 339-355).

fuera inocente, se habrían encontrado pruebas» está implícita, ya que es realmente la que ataca el jurado 8 en su respuesta. Finalmente, hay que reordenar los elementos para hacer más clara la discusión. En el fragmento esto no se aprecia, pero si tomamos como referencia la película nos daremos cuenta de que los argumentos aparecen varias veces y se mezclan con los puntos de confrontación y con los acuerdos de procedimiento. Un análisis completo debería ordenarlos según las etapas del modelo.

Ahora que ya hemos cocinado el dato crudo, podemos pasar al análisis de la argumentación. Este va de lo particular a lo general, a saber, de la argumentación simple y de sus componentes, a la argumentación compleja. Con respecto a lo primero, las nociones clave son las de *premisa implícita* y *esquema argumentativo*. Echemos un vistazo rápido a lo primero. Ya hemos visto que a veces el hablante deja elementos de su argumentación sin mencionar, sea porque se presuponen, sea por motivos de eficiencia. Cuando estos tienen importancia para saber si la argumentación es aceptable, hablamos de **premisas implícitas** y las incluimos en el análisis (como vimos en el Capítulo 1, a estas argumentaciones.a veces se les da el nombre de entimemas). La cuestión es ¿cómo saber cuáles son estas premisas? La pragmadialéctica desarrolla su propio método apoyándose en la idea de *principio conversacional*[25]. La comunicación –y, por ende, también la argumentación– es un proceso colaborativo, es decir, quienes participan en ella tienen que comportarse de acuerdo a unos mínimos para poder alcanzar el fin común. Estos mínimos pueden enunciarse en la forma de un **Principio de Comunicación**: «sé claro, honesto y eficaz y ve directo al punto» (Eemeren y Grootendorst, 2002 [1992]: 71). Este principio funciona como una presunción: mientras no se demuestre lo contrario, se da por hecho que quien participa en la comunicación lo sigue. Cuando alguien presenta una argumentación que es obviamente incorrecta porque carece de algún elemento clave, pero no ha dado muestras de no ser colaborativo, podemos interpretar que el elemento que falta en realidad está ahí, pero de un modo implícito. Esto puede parece muy enrevesado, pero lo hacemos continuamente: cuando un amigo que sabemos que detesta el fútbol nos dice «estoy deseando ir a ver el partido esta noche», asumimos que no nos está intentando mentir, sino que está siendo irónico y en realidad está diciendo (implícitamente) lo contrario[26]. En relación al jurado 3 se podría defender que su argumento presupone la premisa «el relato de un testigo que declara bajo juramento suele ser digno de crédito».

Después de incluir las premisas no expresadas el analista tiene que establecer el tipo de argumentación, es decir, el **esquema argumentativo**. Como veremos en el Capítulo 4, esta noción ha recibido varias interpretaciones desde que Perelman y Olbrechts-Tyteca la introdujeran en 1958. En pragmadialéctica se denomina así al tipo de relación –más o menos convencionalizada– que se da entre la argumentación y el punto de vista. Se suelen distinguir tres esquemas argumentativos: la argumentación sintomática, la argumentación causal y la argumentación basada en una comparación[27]. En la **argumentación sintomática**

[25] Esta idea proviene de otro filósofo del lenguaje, Herbert Paul Grice, que la introdujo en (Grice, 2005 [1975]) para explicar fenómenos de habla indirecta como la ironía, la metáfora, el sarcasmo, etc.

[26] La noción de premisa implícita es muy problemática, ya que presupone una idea de argumento sobre la que no suele haber acuerdo. Para más información *cf.* (Eemeren y Grootendorst, 2013 [1984]: 251-308), (Eemeren y Grootendorst, 2002 [1992]: 65-95), o (Eemeren y Grootendorst, 2011 [2003]: 80-99).

[27] Conviene hacer algunas aclaraciones. Primero, estos esquemas son generales, es decir, pueden subdividirse a su vez en esquemas específicos, como vamos a ver con el fragmento analizado. Segundo, no

el protagonista trata de convencer al antagonista de que la aceptabilidad de las premisas se transfiere a la conclusión por medio de una relación de concomitancia. Un ejemplo en la película es el argumento CALAÑA 1 que presenta el jurado 10 (el intolerante) al comienzo de la discusión: «no se puede creer al acusado, porque pertenece a esa calaña (y es típico de la gente de esa calaña mentir constantemente)». En la **argumentación causal**, en cambio, el protagonista presenta algo como un medio, un instrumento o una causa para lo que se defiende en el punto de vista. Cuando –en el minuto 72– el jurado 7 (el impertinente) cambia su voto, intenta justificarse argumentando así: «cambio mi voto a no culpable, porque hay que acabar con el desempate (y cambiar el voto es la única manera de hacerlo)». Finalmente, en la **argumentación basada en una comparación** se transfiere la aceptabilidad poniendo de manifiesto la semejanza entre lo que se afirma en la argumentación y lo que se afirma en el punto de vista. El personaje de Fonda ataca así la defensa del testimonio de la vecina que hace el jurado 10: «no debería creer a la vecina de enfrente, porque tampoco cree al acusado (y ambos son semejantes en cuanto a su condición social)». Con respecto al fragmento, tanto la argumentación del jurado 2 como la del jurado 3 son sintomáticas: en el primer caso, que nadie haya probado la inocencia del acusado se toma como un síntoma de que es culpable, en el segundo, en cambio, el hecho de que lo haya dicho el testigo o el forense se considera una garantía de la aceptabilidad de lo dicho y esto, a su vez, es un indicio de la culpabilidad.

Finalmente, la última fase del análisis consiste en analizar la estructura de la argumentación, es decir, ver cómo se relacionan las razones del protagonista entre sí. Este puede presentar una sola razón en apoyo de su punto de vista, dando lugar a una **argumentación única**, pero también puede combinar varias razones en una **argumentación compleja**. En pragmadialéctica se distinguen dos tipos de argumentaciones complejas: por un lado, las **múltiples**, que constituyen defensas alternativas e independientes del mismo punto de vista (es decir, el antagonista debe atacarlas por separado) y, por otro, las **compuestas**, en las que las razones dependen unas de otras (es decir, basta con que se ataque la más débil para poner en peligro el conjunto). Estas últimas se subdividen en **compuestas coordinadas**, que son aquellas que se relacionan directamente con el punto de vista, y **compuestas subordinadas**, en las que una razón apoya a otra que, a su vez, apoya al punto de vista dando lugar a una especie de encadenamiento de razones[28]. La siguiente representación en diagramas de flechas puede aclarar la cuestión.

---

hay que entender los esquemas como la «forma» de un argumento, sino más bien como su «patrón», en el sentido de «modelo que sirve de muestra para sacar otra cosa igual» (DLE), en este caso, para construir razones semejantes. Y tercero, cada esquema lleva asociadas unas cuestiones críticas, que son una serie de preguntas que ayudan a evaluar el argumento indicando posibles críticas. Para saber más sobre estas cuestiones críticas véase el Capítulo 4.

[28] Las estructuras argumentativas son semejantes a los tipos de argumentos del Capítulo 1: las complejas múltiples corresponden, *mutatis mutandis*, a los convergentes, las complejas compuestas coordinadas, a los conectados o vinculados y las complejas compuestas subordinadas, a los consecutivos. Se diferencian principalmente en dos puntos: por un lado, las estructuras hacen referencia a la relación entre razones, y no a la relación entre conjuntos de premisas-conclusión, y, por otro, las estructuras, en consonancia con la orientación dialéctica de la propuesta, se interpretan a partir de las posibilidades de ataque y defensa (acciones), y no solo en función del apoyo que prestan a la conclusión.

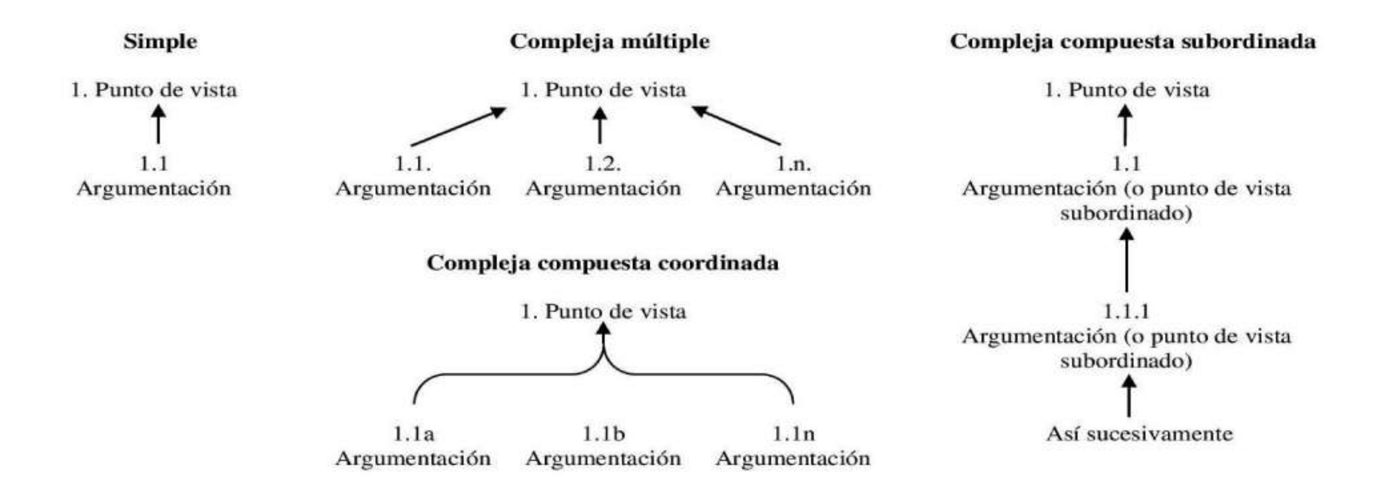


Figura 3.3. Diagrama de las estructuras argumentativas de la pragmadialéctica.

En lo que respecta a la estructura, la argumentación del jurado 2 es simple: se da una razón para apoyar un punto de vista. La argumentación del jurado 3 es más compleja. En primer lugar, consta de dos argumentaciones que, en conjunto, forman una argumentación coordinada que apoya el punto de vista de que el acusado es culpable. Cada una de esas argumentaciones está compuesta por dos premisas, los hechos declarados por el testigo y la hora estimada de la muerte. Son premisas y no argumentos, porque solo en combinación constituyen una razón para la tesis: la hora del asesinato no incrimina al acusado a menos que se le pueda situar en la escena del crimen[29]. Ahora bien, estas premisas son presuntos hechos basados en las declaraciones del testigo y del experto, es decir, son a su vez puntos de vista subordinados apoyados por esas declaraciones (lo que presenta el jurado 3 no son simples hechos, como repite enfáticamente, sino afirmaciones de alguien que, como se muestra en la película, están lejos de ser "irrefutables"). En resumen: tenemos seis argumentaciones simples, cuatro que van de las declaraciones a los hechos y dos que van de estos hechos a la culpabilidad; las primeras se relacionan de un modo subordinado y las segundas forman una argumentación coordinada (ver Figura 3.4).

Con esto concluye el análisis del fragmento. El resultado es lo que van Eemeren y Grootendorst llaman una visión general analítica, que no es sino el resumen de todo lo que hemos visto. En nuestro caso es la siguiente.

En el fragmento se produce una diferencia de opinión acerca del punto de vista «el acusado es culpable». La etapa de confrontación está en la primera votación, cuando se pone de manifiesto que existe un desacuerdo. Ya que no se defiende la tesis contraria, la discusión que se genera es simple no mixta. El rol de protagonista lo desempeñan los jurados 2 y 3 y el de antagonista el jurado 8. Se puede identificar parte de la etapa de apertura en las intervenciones de los jurados 1 y 12; el resto permanece implícito. La etapa de argumentación son las intervenciones de los jurados 2, 3 y 8. El jurado 2 presenta una

[29] Las estructuras argumentativas hacen referencia a la relación entre razones, pero una razón puede estar compuesta por más de una sentencia; hablamos entonces de copremisas. A falta de otros medios utilizamos el signo "&" y los superíndices para representar las copremisas en el diagrama (ver Figura 3.4).

argumentación sintomática y simple; el jurado 3, avanza una argumentación también sintomática (dos argumentaciones por el testimonio, dos argumentaciones por la opinión de un experto y dos argumentaciones por el signo), pero compleja: se trata de una argumentación coordinada y, a su vez, subordinada. El jurado 8 señala una cuestión crítica que la argumentación del jurado 2 no satisface. En cuanto a la etapa de clausura, no aparece en el fragmento; habría que buscarla al final de la película cuando el último defensor cede y se retracta. El diagrama de la argumentación de jurado 3 es el siguiente (por cuestiones de espacio no representamos ni la argumentación del jurado 2, ni las posibles premisas implícitas del jurado 3):

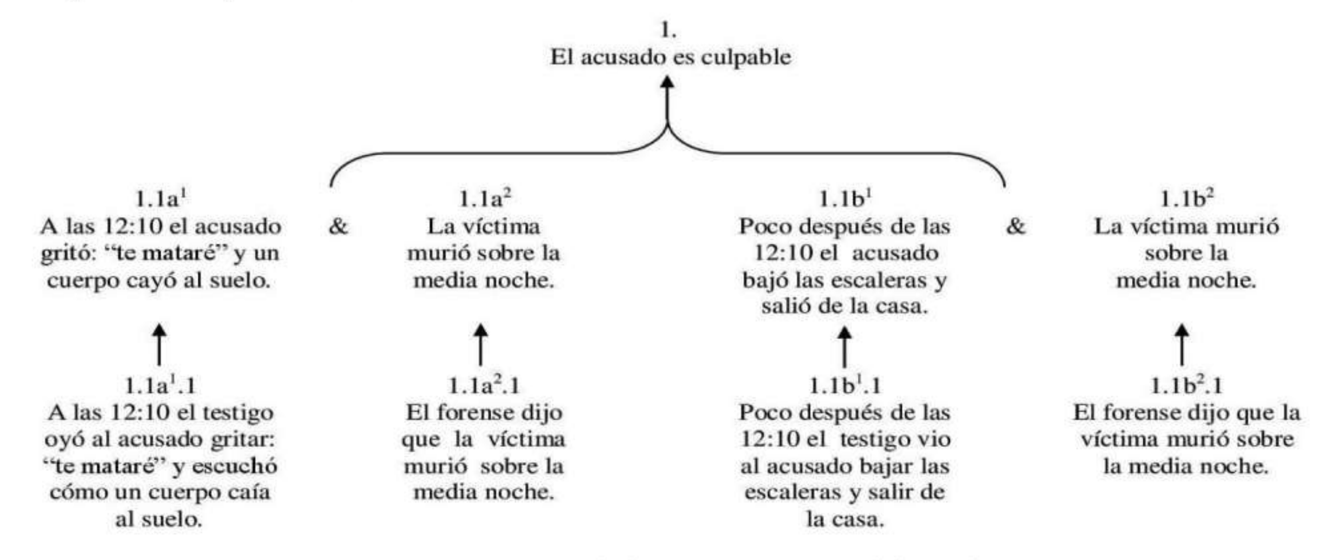


Figura 3.4. Diagrama de la argumentación del Jurado 3.

3.6. La evaluación de la argumentación

Casi al comienzo del capítulo dijimos que la pragmadialéctica, aparte de intentar comprender la práctica de argumentar, aspira a crear estándares que la mejoren. Esta aspiración normativa se basa, como vimos, en una concepción crítica de la razonabilidad: en tanto que seres falibles, el mejor método que tenemos para alcanzar conocimiento es la discusión, esto es, someter a escrutinio público nuestras creencias, valores y decisiones. El objetivo del teórico, por tanto, es diseñar un procedimiento que favorezca este escrutinio y ayude a resolver las diferencias de opinión. En pragmadialéctica esto se concreta en un código de normas que regulan los movimientos de los participantes en una discusión crítica y que permite distinguir los movimientos correctos de los incorrectos. Pero, ¿en qué consisten estas reglas? Echemos un vistazo a lo que se ha llamado el **decálogo para discutidores razonables**[30].

[30] No existe una única formulación de las reglas. En (Eemeren y Grootendorst, 2013 [1984]: 309-356) –el origen del planteamiento– se enumeran hasta 17 y se las distribuye en las cuatro etapas de la discusión; en (Eemeren y Grootendorst, 2011 [2003]: 125-154), en cambio, se mencionan solo 15, mientras que en (Eemeren y Grootendorst, 2002 [1992]: 223-224) y en (Eemeren y Grootendorst, 2011 [2003]: 182-191) se reduce la lista a 10 y se habla, no ya de reglas para la discusión, sino de «código de conducta para discutidores razonables». Por cuestiones de espacio y, por supuesto, de sencillez, nos basaremos en las últimas. Para hacer más clara la exposición, después de cada regla pondremos un ejemplo de infracción sacado de la película.

El objetivo de la etapa de confrontación es poner de manifiesto el desacuerdo. Esto solo es posible si las partes gozan de plena libertad para hacer sus intervenciones: si blindamos a la crítica ciertas tesis o prohibimos otras, la discusión estará viciada desde el comienzo y la resolución no será genuina. La primera regla intenta prevenir esto:

1. REGLA DE LIBERTAD

> *Los discutidores no pueden impedirse uno al otro presentar puntos de vista o ponerlos en duda.*

La misma regla se aplica a la argumentación que, como vimos en el apartado anterior, puede verse como un punto de vista subordinado. Un ejemplo de infracción de esta regla es cuando el jurado 9 (el anciano) sugiere que la razón por la que el testigo puede haber mentido es llamar la atención, a lo que el jurado 3 reacciona gritándole «ya está bien de frases bonitas. ¡Véndaselas a un periódico!».

Otra condición básica para la discusión es que quien ha presentado una tesis la defienda si alguien se lo pide. Si el hablante hace oídos sordos a la crítica o simplemente escurre el bulto cuando se le piden explicaciones, difícilmente podremos entablar ningún tipo de discusión seria. Para evitarlo se establece la:

2. REGLA DE OBLIGACIÓN DE DEFENSA

> *Los discutidores que presentan un punto de vista no pueden negarse a defenderlo cuando se les solicita hacerlo.*

No obstante, se dan dos excepciones a esta regla: cuando ya se ha defendido esa tesis ante el mismo oyente y con los mismos puntos de partida, y cuando el oyente no acepta ningún punto de partida. En estos casos el hablante tiene derecho a declinar el desafío. Por lo que respecta a la película, se puede apreciar esta obligación en los titubeos incómodos del jurado 2 (el apocado) en la primera ronda de argumentos.

Un problema adicional es que el oyente ponga en duda una tesis distinta a la que ha presentado el hablante. Esto puede parecer raro, pero es de lo más habitual: cuando replicamos a la parte contraria no siempre reproducimos fielmente sus palabras, sea por descuido, sea por mala voluntad. Si esto sucede, la resolución fracasa, ya que las partes en realidad discuten tesis distintas.

3. REGLA DEL PUNTO DE VISTA

> *Los ataques contra los puntos de vista no pueden referirse a un punto de vista que no haya sido efectivamente presentado por la otra parte.*



Esta regla, como la primera, también se aplica a la argumentación y, en el caso de las discusiones mixtas, puede ser infringida por ambas partes. Un ejemplo en la película lo podemos encontrar hacia el minuto 50 cuando el jurado 3, empuñando la navaja, dice al jurado 11 (el relojero): «al chico que usted dice que es inocente le vieron clavándole esto a su padre», cuando el jurado 11 en realidad solo había votado «no culpable».

Cuando la discusión pasa a la etapa de argumentación, el protagonista debe intentar responder a las dudas del antagonista, tanto las que se relacionan con la tesis como aquellas que tienen que ver con la argumentación (excepto si esta pertenece a la base común). Esta tarea puede malograrse si el protagonista presenta una argumentación irrelevante o, directamente, recurre a medios no argumentativos, como amenazas, manipulación, chantaje, etc. Si no se dan (buenas) razones, el desacuerdo no se resuelve en base a los méritos del punto de vista.

4. REGLA DE RELEVANCIA

> *Los puntos de vista no pueden ser defendidos por medios no argumentativos o mediante una argumentación que no sea relevante al punto de vista.*

La formidable sarta de improperios que el guionista pone en boca del jurado 10 (el intolerante) hacia el minuto 74 no sólo no constituye una razón para defender la culpabilidad del acusado, sino que ni siquiera es persuasiva, como queda claro cuando todos le dan la espalda en una de las escenas más teatrales de la película.

Así, pues, la argumentación es fundamental para la resolución. Ahora bien, como se dijo en el apartado anterior, en la práctica el protagonista puede dejar partes sin mencionar. Cuando esto ocurre con una premisa de la que depende la corrección del argumento, tenemos que reconstruirla para poder evaluarlo. Si es una discusión "en vivo", se puede preguntar directamente al protagonista, pero en los casos en que esto no es posible la reconstrucción debe apoyarse en información contextual. Esto puede dar lugar a falsas atribuciones que debiliten la argumentación o directamente la hagan insostenible.

5. REGLA DE LA PREMISA IMPLÍCITA

> *Los discutidores no pueden atribuir falsamente premisas implícitas a la otra parte ni desconocer su responsabilidad por sus propias premisas implícitas.*

Si la reconstrucción de la argumentación del jurado 3 se hiciese con la premisa implícita «la opinión de un testigo es infalible», en vez con la más plausible «el relato de un testigo que declara bajo juramento suele ser digno de crédito», el personaje de Fonda solo tendría que mostrar que algún testigo en algún momento de la historia se ha equivocado para echar por tierra el argumento, algo ridículamente fácil.

Otro error en la etapa de argumentación tiene que ver con los puntos de partida. Una característica básica de los sistemas dialécticos desde la Antigüedad es que se basan en la argumentación *ex concessis*: para poder convencer al contrincante y obligarle a aceptar nuestro punto de vista tenemos que argumentar a partir de aquello

con lo que se compromete (i.e. sus concesiones). Esta es la razón por la que, si no se acepta una base común, el hablante puede rechazar su obligación de defensa, ya que ¿cómo defender una tesis ante alguien que "no se moja" y simplemente pone todo en duda? En el modelo, como vimos, los puntos de partida se acuerdan explícitamente, mientras que en la práctica es más habitual que se den por sentados. En cualquier caso, el protagonista puede defender que sus premisas pertenecen a esta base común y, por tanto, deben ser aceptadas; si el antagonista lo niega, ambos deben comenzar una discusión paralela para ver si la pretensión es legítima. Si el resultado es positivo, el antagonista debe retirar sus dudas, y si es negativo, el protagonista debe retractarse o dar más razones.

6. REGLA DEL PUNTO DE PARTIDA

> *Los discutidores no pueden presentar falsamente algo como si fuera un punto de partida aceptado o negar falsamente que algo sea un punto de partida aceptado.*

Algo parecido ocurre en la película (minuto 22) cuando el jurado 10 (el intolerante) exige al personaje de Fonda que argumente a favor de la inocencia. Como bien señala el jurado 1 (el presidente), esto atenta contra uno de los puntos de partida acordados en la etapa de apertura, a saber, que las razones las tienen que dar los defensores de la culpabilidad.

Otra cuestión importante en esta etapa es la relación entre la argumentación y el punto de vista. Para lograr una defensa sólida y, por tanto, alcanzar la resolución, es fundamental que esta relación sea correcta. En pragmadialéctica esto se entiende de dos formas: o bien se trata de una relación válida dentro de algún sistema formal, o bien se basa en un esquema argumentativo aceptado y bien aplicado. En relación a lo primero, la idea es que si el protagonista presenta su argumento como formalmente válido, este de hecho debe serlo. Si el antagonista lo niega, ambos deben hacer una comprobación a partir de algún sistema lógico aceptado, es decir, deben ponerse a hacer cálculos como los que se expondrán en el Capítulo 5. Si el resultado es positivo, el antagonista debe retirar las dudas, si es negativo, el protagonista deberá retirar su argumentación.

7. REGLA DE VALIDEZ

> *Un razonamiento que es presentado, en una argumentación, como formalmente concluyente, no puede ser inválido en un sentido lógico.*

Con respecto a lo segundo, un esquema argumentativo es una forma convencionalizada de relacionar la argumentación y el punto de vista que debe cumplir ciertos requisitos. El protagonista puede argumentar en base a un esquema aceptado siempre y cuando lo utilice adecuadamente. Si el antagonista niega esta pretensión, ambos deben comenzar otra



discusión para comprobarlo. Como antes, si el resultado es positivo, el antagonista debe retirar sus dudas y si es negativo, el protagonista debe retractarse[31].

8. REGLA DEL ESQUEMA ARGUMENTATIVO

> *Los puntos de vista no pueden ser considerados como habiendo sido defendidos concluyentemente por una argumentación que no se presente estando basada en un razonamiento formalmente concluyente, si la defensa no tiene lugar por medio de esquemas argumentativos apropiados, que hayan sido correctamente aplicados.*

Como se puede apreciar estas dos reglas están estrechamente relacionadas. Podríamos parafrasearlas así: si una argumentación no es formalmente válida en base a un sistema lógico acordado por las partes, al menos que sea correcta en base a un esquema argumentativo acordado por las partes[32]. Si esto no ocurre, la defensa no ha tenido éxito.

En la película es difícil encontrar una infracción de la regla de validez, básicamente porque es difícil determinar si algún "razonamiento" se presenta como "formalmente concluyente". No obstante, podemos hacer un esfuerzo e imaginar que la argumentación del jurado 9 que hemos mencionado en la regla 1 es de este tipo.

EJ. 3.3. (MENTIRA)

> El anciano ha mentido en su testimonio.
> Si fuera cierto que el anciano no buscaba más que llamar la atención, el anciano mentiría en su testimonio.
> Por tanto, el anciano no buscaba más que llamar la atención.

Este es un argumento inválido desde la perspectiva de la lógica proposicional, por lo que infringe la regla de validez. Con respecto a la regla 8, podríamos ver una infracción en los argumentos que se basan en el testimonio del vecino, ya que –como se encarga de mostrar el personaje de Fonda– no satisfacen ciertas cuestiones críticas.

Una vez que se ha completado la etapa de argumentación, el objetivo es establecer el resultado de la discusión en la etapa de clausura. El resultado será favorable al protagonista si ha logrado una defensa concluyente, esto es, si el contenido de la argumentación no puede cuestionarse (porque pertenece a los puntos de partida) y la relación entre la argumentación y la tesis es formalmente válida o se basa en un esquema argumentativo aceptado y bien aplicado. Si no se logra una defensa de este tipo, el resultado será favorable al antagonista.

---

[31] En terminología pragmadialécticas estas comprobaciones son el *procedimiento de identificación intersubjetivo* (regla 6), el *procedimiento de razonamiento intersubjetivo* (regla 7), y el *procedimiento de verificación intersubjetivo* (regla 8).

[32] Esta relación entre estas reglas, que no es sino el intento de integrar una concepción formal e informal de la lógica, varía según el texto. Aquí presentamos la formulación más reciente de (Eemeren y Grootendorst, 2011 [2003]), pero se pueden encontrar otras en (Eemeren y Grootendorst, 2013 [1984]: 336-346) y (Eemeren y Grootendorst, 2002 [1992]: 177-200).

9. REGLA DE CLAUSURA

> *Las defensas no concluyentes de los puntos de vista no pueden conducir a mantener estos puntos de vista y las defensas concluyentes de los puntos de vista no pueden conducir a mantener expresiones de duda acerca de estos puntos de vista.*

Hacia el final de la película el jurado 3 infringe esta regla cuando se niega a retractar su punto de vista aún siendo incapaz de presentar buenas razones.

Finalmente, una condición básica de toda discusión es que los participantes se entiendan y, para eso, deben utilizar un lenguaje lo más claro posible. Este requisito, que se aplica a todas las etapas, está contenido en la última regla del código.

10. REGLA DEL USO DEL LENGUAJE

> *Los discutidores no pueden usar ninguna formulación que sea insuficientemente clara o confusamente ambigua y no pueden malinterpretar deliberadamente las formulaciones de la otra parte.*

En la película podemos encontrar un ejemplo en la forma en que el jurado 3 aprovecha la ambigüedad entre «no acepto que el acusado es culpable» y «acepto que el acusado no es culpable» para intentar que la otra parte asuma la carga de la prueba.

Estas diez reglas constituyen el código de conducta pragmadialéctico. Cualquier infracción por cualquiera de las partes dificulta la resolución de la disputa y, en ese sentido, puede considerarse poco razonable o falaz. De esta manera, van Eemeren y Grootendorst interpretan la noción de **falacia** desde una perspectiva dialéctica: lo falaz no son los argumentos, sino su uso en relación a unas reglas específicas. Siguiendo esta idea expuesta en (Eemeren y Grootendorst, 2002) organizan el catálogo de falacias tradicionales en función de la regla infringida. El resultado es una visión más comprensiva y sistemática de estas faltas, que ahora pueden ocurrir en cualquier etapa (no sólo en la de argumentación) y ser cometidas por ambas partes (no sólo por el protagonista).

Para comprender mejor esta reinterpretación consideremos, a modo de ejemplo, tres de los casos que hemos mencionado. Al presentar la regla de la premisa implícita hemos puesto como ejemplo la atribución de una premisa demasiado fuerte a la argumentación del jurado 3. Este movimiento es equivalente a lo que tradicionalmente se llama la *falacia del hombre de paja*, que consiste básicamente en exagerar lo que el contrincante ha dicho para hacer más fácil el ataque. Otro ejemplo de infracción –en este caso de la regla de la libertad– fue el ataque del jurado 3 al jurado 9 por sugerir que el testigo mentía para llamar la atención. Esto puede considerarse un caso de argumentación *ad hominem*, ya que el atacante, en vez de criticar la tesis del proponente, le desacredita apelando a la supuesta ridiculez de su posición. Finalmente, otro ejemplo es la infracción de la regla de validez. Esta vez se trata de un caso de *falacia de afirmación del consecuente*, que consiste en confundir las condiciones necesarias con las suficientes: que el anciano haya mentido en su testimonio no es suficiente (aunque en este contexto sí es necesario) para concluir que estaba buscando llamar la atención,



ya que puede haberlo hecho por otros motivos. En definitiva, el código de conducta permite reinterpretar la noción de falacia desde una perspectiva dialéctica y organizar el catálogo tradicional en torno a un criterio unificado.

3.7. Pragmadialéctica ampliada

Nuestro camino por la teoría pragmadialéctica podría concluir aquí. Tenemos una concepción que es pragmática –la argumentación es un acto de habla complejo, sujeto a unas determinadas condiciones de éxito y que obedece a ciertas presunciones comunicativas– y, al mismo tiempo, es dialéctica –la argumentación puede interpretarse como un movimiento realizado por el protagonista, en el contexto de una discusión, para convencer al antagonista de la aceptabilidad de su punto de vista. Este es el núcleo de la teoría y la razón de ser del programa de investigación. Sin embargo, en la última década los pragmadialécticos han intentado ampliar este núcleo teórico añadiendo elementos retóricos al modelo. A esto nos referimos con pragmadialéctica ampliada. Para terminar veamos rápidamente algunas características de esta ampliación.

Una de las cuestiones que más había incomodado a los teóricos pragmadialécticos era la efectividad de las falacias. Si los discutidores, por el hecho mismo de participar en la discusión, aspiran a resolver la diferencia de opinión y, por tanto, aceptan las reglas, ¿cómo es posible que se dejen llevar por una infracción? Intentando solucionar esta clase de cuestiones, van Eemeren y Houtlosser empezaron a considerar la posibilidad de incluir en el modelo una dimensión retórica que permitiese a los participantes planificar sus intervenciones para hacerlas más o menos persuasivas. Así aparece la noción de **maniobra estratégica** (Eemeren, 2012b [2010]), que no es más que la idea de que cada participante puede moverse entre lo razonable y lo efectivo con cierto margen de maniobra y hacer uso de los recursos retóricos a su disposición.

Estos recursos tienen que ver con tres aspectos en los que podemos planificar nuestras intervenciones. En primer lugar, podemos escoger el camino dialéctico que vamos a seguir. Si somos el protagonista, por ejemplo, podemos optar por utilizar un esquema y no otro, estructurar la argumentación de un modo coordinado más bien que múltiple o resolver primero unas dudas y después otras. En segundo lugar, podemos elegir el movimiento que mejor se adapte a la audiencia. Un antagonista puede evitar arrojar dudas sobre una creencia arraigada, puede centrarse primero en los elementos menos plausibles y atacar después los más sólidos, o puede poner en duda algo que acepta una audiencia enfrentada a la actual. En tercer lugar, podemos escoger entre diferentes presentaciones del mismo contenido. Por ejemplo, podemos utilizar formulaciones breves con puntos dudosos, escoger un registro informal en situaciones distendidas o evitar ciertos acentos, modismos, etc.

Cualquier participante puede utilizar estos recursos para hacer valer sus intereses, siempre y cuando no descuide sus obligaciones dialécticas. Cuando una maniobra da prioridad a los intereses particulares e infringe con ello alguna regla, decimos que se **descarría**. Esta forma de entender las falacias permite explicar mejor su efectividad: entre el movimiento admitido y el movimiento falaz solo hay una diferencia de grado, lo que hace más difícil distinguirlos. Un ejemplo es cuando, hacia el minuto 13, el personaje de Fonda apela al

pasado trágico del acusado para defender la obligación de discutir el veredicto. Teniendo en cuenta que esto se hace para comenzar la discusión y no para cerrarla y que está en juego la vida de una persona, esta apelación puede ser legítima, mientras que si el objetivo fuese conmover a los demás para probar la inocencia, el mismo movimiento incumpliría la regla de relevancia, lo que en el dialecto falacista se denomina *argumentum ad misericordiam*.

Como se puede apreciar, esta diferencia es además sensible al contexto: el criterio para establecer si una regla ha sido infringida depende del tipo de actividad. Apelar a un testigo puede ser un buen argumento en un juicio, pero sería una violación de la regla del esquema argumentativo en una discusión científica; de la misma manera, cuando argumentamos con un amigo podemos no ser exactos, pero una discusión «que puede enviar a un chico a la silla eléctrica debe serlo», como afirma el jurado 8. Parece que la dimensión pragmática que se reivindicaba al describir la argumentación como un acto de habla tiende a consolidarse con la ampliación de la teoría. En cualquier caso, volvemos a la sugerencia de autores como Stephen Toulmin o Chaïm Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca de que solo se puede alcanzar una comprensión justa de la argumentación si la consideramos en la situación en la que tiene lugar.

3.8. Conclusiones

Llegamos así al final del recorrido. Aunque se han quedado cosas en el tintero, y otras apenas se han podido mencionar, con lo que hemos visto el lector puede hacerse una idea de conjunto de la propuesta. Los puntos más importantes son, por un lado, la doble dimensión descriptiva y normativa, que se traduce en la concepción de la argumentación como un acto de habla que tiene lugar en una discusión reglamentada, y, por otro, su naturaleza programática, que tiene como resultado la creación no solo de una teoría, sino de toda una escuela en argumentación. Esta configuración teórica y amplitud de miras han cosechado importantes éxitos, pero también han generado críticas. Para terminar mencionaremos algunas de ellas, aunque dejaremos al lector la tarea de desarrollarlas.

En primer lugar, una de las críticas más evidentes es que la pragmadialéctica es una teoría poco realista. En la práctica no seguimos las reglas del modelo y raras veces respetamos el orden de las etapas. Esto, en principio, no es un problema: como modelo normativo, la teoría pragmadialéctica no intenta describir la realidad, sino mejorarla, y para ello se apoya en un ideal filosófico concreto. Otra cosa muy distinta sería decir que las reglas no cumplen sus objetivos, porque hay situaciones en las que no son ni necesarias ni suficientes para alcanzar una resolución razonable. Esta crítica iría directa a la línea de flotación de la propuesta, la relación entre la concepción crítico-racionalista y el modelo teórico. Sin embargo, como aquí solo hemos visto una formulación resumida de las reglas, dejaremos al lector que explore este camino por su cuenta.

Otro conjunto de críticas tiene que ver con el objetivo del modelo, esto es, la resolución de las diferencias de opinión. Por un lado, se puede objetar que no toda argumentación aspira a resolver una diferencia de opinión. Un ejemplo muy claro es lo que en inglés se llama *preaching to the choir* (predicar al coro), es decir, presentar argumentos a quien ya está convencido. Aunque esto atenta contra la misma condición esencial de la argumentación, no es difícil imaginar situaciones en las que ocurre: el político que argumenta contra

los adversarios en un mitin electoral, los miembros de una congregación que defiende la superioridad de sus creencias o el filósofo que examina el alcance de su propuesta recurriendo a la argumentación. En estos casos, ¿estaríamos dispuestos a admitir que no hay argumentación en absoluto? La fuerza de la crítica varía según la respuesta que demos a esta cuestión.

Otra crítica, también en esta línea, es que la resolución que garantiza el modelo no es más que aparente. Como comentábamos cuando vimos la regla del punto de partida, el modelo pragmadialéctico aspira a una defensa *ex concessis*, esto es, demuestra que, dados ciertos compromisos comunes, el punto de vista es sostenible, pero no demuestra que sea verdadero o falso. Esto parece condenar el modelo a una especie de vacuidad epistemológica: nunca sabremos si nuestro punto de vista es sostenible porque es verdadero o simplemente porque es compatible con el conjunto de creencias admitidas en un determinado momento. En este caso la pragmadialéctica hace de la necesidad virtud: si asumimos que el ser humano no tiene acceso a ningún tipo de conocimiento absoluto, esto es, verdadero con independencia de las creencias del observador, la mejor manera (y la única) de probar la aceptabilidad de nuestros conocimientos es discutir a partir de lo que ya aceptamos, teniendo muy claro que esto siempre puede ser revisado si encontramos nuevas evidencias. Así, esta crítica parece apuntar al mismo componente filosófico de la propuesta pragmadialéctica, la concepción falibilista del conocimiento. Dejamos al lector el trabajo de juzgar la corrección de esta posición y, por ende, la profundidad de la objeción.

La última crítica que mencionaremos aquí tiene que ver con la naturaleza ecléctica de la propuesta. Los intentos de combinar una concepción formal de la lógica con una interpretación pragmática de la argumentación a veces dan lugar a fricciones. Esto ya lo vimos con las reglas 7 y 8, que tratan de articular un ideal formal de validez con otro comparativo que apela a la fuerza de los argumentos: ¿son compatibles ambas nociones de corrección?, ¿si argumentamos según un esquema aceptable estamos incumpliendo de algún modo la regla de validez?, ¿cómo sabemos que el argumentador presenta su razonamiento como formalmente válido?, y si es así y el argumento es inválido, ¿debemos reconstruirlo también como si fuera un esquema argumentativo o abandonamos la cuestión? Preguntas parecidas surgen con el intento de la pragmadialéctica ampliada por integrar elementos retóricos en un modelo dialéctico. Aunque son críticas más específicas que las anteriores, aun así pueden restar plausibilidad al conjunto de la teoría y, por tanto, hay que tenerlas en cuenta.

Sirvan estas pocas indicaciones como senderos parcialmente abiertos que el lector pueda continuar si quiere poner a prueba la aceptabilidad de la teoría. Por supuesto, la moraleja del capítulo no es otra que animarle a que adopte una actitud crítica y someta la propuesta a discusión por su cuenta y riesgo. Si logra animarle a hacer esto, habrá alcanzado su objetivo. Parafraseando al protagonista de la película: tal vez nunca estemos completamente seguros de si el acusado es culpable o inocente, pero estamos aquí para discutir.





CAPÍTULO 4.
LÓGICA INFORMAL: DOUGLAS N. WALTON

4.1. Introducción

En este capítulo nos centraremos en el enfoque canadiense de la teoría de la argumentación, lo que podríamos llamar la escuela de Windsor. A juicio de los autores, esta escuela se define más bien por un entorno académico común y una tradición que ya ha arraigado en varias generaciones de los estudiosos del área y menos por una teoría única a la que se adscriban: Blair, Gilbert, Hansen, Hitchcock, Johnson, Pinto, Tindale, Walton o Woods, son algunos de los respetados autores preocupados en el estudio de la lógica informal de esta escuela. Sin embargo, entre ellos existe gran diversidad tanto en la temática de sus obras como en la manera de tratar las prácticas argumentativas. Lejos estamos de encontrar una teoría que articule un esqueleto común al que adherirse, como en el caso de la pragmadialéctica. Encontramos un pensamiento y desarrollo más acorde con el movimiento *critical thinking* aplicado a diversas áreas de estudio (especialmente la argumentación, la filosofía del lenguaje y la inteligencia artificial). Es por ello que aquí, más que el desarrollo de una teoría, nos centraremos en la propuesta del autor más prolífico de Windsor, Douglas N. Walton. Las obras de Walton, en conjunto, se caracterizan por el análisis práctico de, podríamos decir, cada uno de los casos particulares que se encuentran al analizar un discurso argumentativo. Por tanto, su obra se hace inabarcable para este capítulo. Abordaremos los modelos de diálogo, el tratamiento de falacias y los esquemas argumentativos, aunque en una proporción reducida (se pueden encontrar libros enteros de este autor que tratan exclusivamente sobre el análisis, desde diferentes puntos de vista, de una única falacia clásica).

Sin duda, el elemento clave en el que este autor ha basado gran parte de sus análisis es la sistemática de los modelos de diálogo y serán estos los protagonistas que veremos a continuación. Ciertamente se hallarán muchas similitudes con la escuela de Ámsterdam y con la propuesta de Toulmin y, quizás, aquí pequemos de ingenuos al pretender hacer una diferenciación tajante entre estas voces. Los tres enfoques persiguen un objetivo común (caracterizar, normativizar y criticar las prácticas argumentativas reales) y se basan en

una misma vertiente dialéctica. No es por ello extraño que las analogías entre ellos sean múltiples.

El eje de este capítulo será, por tanto, comprender y aplicar la sistemática de los modelos de diálogo en el estudio de las prácticas argumentativas. Conociendo los tipos de diálogo y los elementos de los modelos teóricos de diálogo podremos analizar las prácticas argumentativas reales (las cotidianas y aquellas que se mueven en ámbitos jurídicos, científicos, comunicativos, etc.). Empecemos de una manera sencilla y alejándonos del mundo de la argumentación para comprender qué es un diálogo. Tzvetan Todorov distingue como sigue el diálogo de la conversación:

> Es en [la conversación], en la que las personas se contentan con escuchar las opiniones de los interlocutores, en espera de poder enunciar las suyas propias, sin preocuparse por acercar los puntos de vista: no se oyen afirmaciones sucesivas ni es posible llegar a ninguna conclusión: nada se niega ni se afirma, sino que todo se presenta: con las posiciones se hace algo así como citarlas, sin que haya necesidad de adherirse a alguna de ellas y de argumentar en favor de esa adhesión. El diálogo, en cambio, se ve animado por la idea de una progresión en el debate, y no está hecho gracias a la yuxtaposición de muchas voces, sino a su interacción. (Todorov, 2007: 74).

En esta pequeña reflexión encontramos la idea principal del diálogo. Desde nuestro punto de vista, el verdadero sentido de un diálogo es que en él "las ideas" progresan. Las ideas son tanto las aserciones a las que nos adherimos como las dudas que exponemos, en definitiva, los argumentos y la crítica a los argumentos en los que se va desgranando un diálogo. En el diálogo razonado se avanza con el oponente y se consiguen los objetivos del diálogo de acuerdo con la otra parte. Es por ello que en el diálogo razonado se avanza en las propias posiciones de las partes: no solo consiste en resolver una diferencia de opinión. En un diálogo razonado ideal lo importante, podríamos decir, no es argumentar a favor de nuestra aserción, sino descubrir si nuestra aserción, nuestra posición y nuestros compromisos son razonables y acordes al tema en cuestión o si, por el contrario, son las objeciones de nuestro oponente las que hacen avanzar el diálogo. De ahí que, como ya sabía Sócrates, una de las funciones más importantes de un diálogo sea su función mayéutica y lo sería también, idealmente, en los diálogos en los que se encuadran nuestras prácticas argumentativas.

4.2. Humanidad y Lógica Informal

Como llevamos viendo a lo largo de todo este libro, la lógica informal surge como una necesidad para poder abordar un análisis crítico de los argumentos en el lenguaje natural. Por tanto, *entender* el lenguaje natural supone el primer reto para poder analizar los argumentos. Esto nos lleva a una de las cuestiones más peliagudas en TA, que es la de identificar los *verdaderos* argumentos que se esgrimen a lo largo de una argumentación. Como ya hemos visto, muchas veces hay premisas y conclusiones implícitas (y tesis, bases, garantías, en la nomenclatura de Toulmin) que tenemos que "leer entre líneas" para poder determinar la bondad de los argumentos. Como veíamos en el Capítulo 3, un fragmento de discurso

argumentativo ha de "cocinarse" antes de ser evaluado: hay que reformular los argumentos, eliminar lo superfluo y reordenar el discurso. Es por este tipo de acciones por las que Walton en, por ejemplo, su libro *Informal Logic* defiende que los estudios en este ámbito requieren de habilidades prácticas que, como cualquiera de este tipo de habilidades, mejoran con el entrenamiento, además de habilidades asociadas con la humanidad: crítica, perspectiva, atención al lenguaje y a los dobles sentidos, habilidad para enfrentarse con ambigüedades o vaguedades... Por tanto, para poder analizar un argumento en lenguaje natural, no solo hay que ser bastante competente entendiendo el lenguaje, sino que, idealmente, habría que tener un conocimiento *amplio* del *carácter* de la especie humana.

Más allá del vasto catálogo de argumentos que nos muestra el filme que nos ocupa en este libro, *12 Hombres sin Piedad* es una verdadera joya precisamente por la amplitud de caracteres de sus protagonistas. Desde nuestra perspectiva, y atendiendo a la época del rodaje, estos personajes resultan perfectamente verosímiles. La manera de *argumentar* de cada uno de ellos nos muestra la gran diversidad de formas en las que se puede presentar una posición y rebatir una posición contraria o de la que se tengan dudas. Más aún, cuando argumentamos, no solo dependemos de nosotros mismos y de la bondad de nuestros argumentos sino también de la manera en que la otra parte pueda interpretar nuestras intervenciones. Reparemos en el siguiente fragmento de la película, justo después de que el jurado 8 (Fonda, el virtuoso), votara inocente[33] cuando el resto de los miembros del jurado habían votado culpable.

EJ. 4.1. (VOTO)

> ***Jurado 7 (el impertinente):*** Entonces. ¿Por qué votó inocente?
> ***Jurado 8 (Fonda, el virtuoso):*** Habiendo once votos culpables, no resulta sencillo levantar la mano y enviar a un hombre a la muerte, sin estar plenamente seguro.
> ***Jurado 7:*** ¿Quién le ha dicho que sea sencillo?
> ***Jurado 8:*** Nadie.
> ***Jurado 7:*** Yo voté rápido. Pero estoy convencido y lo sigo creyendo culpable. No cambiaré de opinión aunque lo discutiéramos años.
> ***Jurado 8:*** Tampoco yo trato de que cambie. De nosotros depende la vida de alguien, y una vida no se decide en cinco minutos. Suponga que nos equivocamos…
> ***Jurado 7:*** ¿Qué quiere decir? Suponga que el edificio se derrumba. Se puede suponer cualquier cosa.
> ***Jurado 8:*** Es cierto.

Independientemente de la bondad de los argumentos esgrimidos, existe una clara oposición en la forma de abordar la cuestión de las dos partes. Mientras que Fonda aporta respuestas claras, precisas y relevantes ante las preguntas del jurado 7, el jurado 7 trata de "sacar punta" a cada una de las intervenciones del jurado 8; en parte porque cree que está equivocado al votar inocente pero también porque interpreta que Fonda le está atacando personalmente por haber votado rápido. ¿Todas las personas se habrían sentido atacadas

[33] Nótese que aquí, siguiendo la versión española de la película, se ha traducido como "inocente" a lo que en el original es "*not guilty*". Aunque la diferencia de fondo es más que sustancial, salvo que sea imprescindible hacer la matización porque se altere el sentido de la argumentación, en los ejemplos de la película dejaremos la transcripción de la versión española.

ante las respuestas del jurado 8? Creemos que no. El jurado 7 está añadiendo premisas que entiende implícitas en los movimientos de Fonda (premisas del tipo: «como ustedes votaron rápido y para mí esto no resulta sencillo, les acuso de que no han votado en conciencia y que lo único que les interesa es terminar cuanto antes»), mientras que Fonda solo se limita a dar respuestas lo más claras y relevantes posibles ante los exabruptos del jurado 7, incluso admitiendo que «se puede suponer cualquier cosa», hasta que el edificio se derrumbe. En la interpretación, al tener que hacer uso de nuestras habilidades prácticas y humanas, corremos el riesgo de añadir premisas implícitas inexistentes (como creemos hace en este caso el jurado 7), de omitir otras que sí están presentes o de obviar contextos relevantes que producirían un análisis diferente.

Veremos al final del capítulo que las investigaciones en lógica informal también interesan en el campo de la inteligencia artificial. Esta simbiosis es precisamente productiva porque a la inteligencia artificial se le puede entrenar para que consiga una "habilidad práctica" argumentativa. Lo que resulta un verdadero desafío es dotarla de la "habilidad humana". Nos atreveríamos a decir que este desafío precisamente reside en lo diferentes que somos los humanos y en las distintas maneras que tenemos de entender el mundo. Nuestras "opiniones" (tristemente cada vez más encorsetadas y globalizadas en el mundo propagandístico en el que vivimos) animan nuestras conversaciones, generan discusiones y abren el campo de estudio de la argumentación. A la inteligencia artificial se le podrá imprimir un carácter, y seguramente ella desarrolle el suyo propio, tendrá su "habilidad de inteligencia artificial" ¿Será posible que la máquina adquiera los matices de la comprensión humana? No estamos preparados para contestar esa pregunta. De momento, para los estudios en argumentación, tendremos que seguir confiando en nuestras "habilidades humanas".

Concluiremos esta sección para añadir una pequeña justificación muy humana e informal. A lo largo de este libro hemos hablado de argumentación rescatando ejemplos de argumentos de *12 Hombres sin Piedad* con fines explicativos para entender mejor las nociones teóricas. Sin embargo, en este capítulo más que buscar ejemplos, nos permitiremos recrearnos en el admirable guion de la película, poniendo como excusa, quizás, ilustrar algunas nociones de la lógica informal. Por ello, también, reproduciremos el guion íntegro de los fragmentos que nos resulten interesantes para el análisis.

4.3. Los modelos de diálogo

A continuación, vamos a exponer la idea de los modelos de diálogo. En primer lugar, recalcar que se trata de un modelo, es decir, una herramienta esquemática y general a la que se pueden asemejar nuestros discursos y que nos permitirá encuadrar y evaluar las prácticas argumentativas. Podríamos decir que se trata de herramientas teóricas capaces de dar una caracterización delimitada de las intervenciones discursivas. El argumento que analicemos ha de apreciarse en el seno de un tipo de diálogo concreto. Identificar el tipo de diálogo en el que se esgrime un argumento precisa de esta habilidad práctica y humana de la que acabamos de hablar.

Empecemos por delimitar lo que se entenderá por diálogo. En un sentido muy general, un diálogo se caracteriza por un intercambio de preguntas y respuestas entre dos partes. Este intercambio se producirá con un objetivo concreto y, en consecuencia, requerirá de

la cooperación entre los actores que participan en él. En un sentido más particular cada diálogo está sujeto a un contexto pragmático dado. Ya en esta primera aproximación es ineludible apelar al contexto para entender el diálogo. En este sentido, la primera diferenciación práctica a la que debemos atender es la de distinguir el contexto del diálogo, en el que evaluamos el argumento, y el contexto de los participantes. Esta diferenciación también está presentada de manera magistral en *12 Hombres sin Piedad*; el juez, que solo interviene al principio de la película dice:

> ***Juez:*** Han asistido a un caso largo y complejo: asesinato en primer grado. El homicidio premeditado es el crimen más grave de un tribunal penal. Han escuchado los testimonios y se ha interpretado la ley al respecto. Ahora es su deber intentar separar los hechos de la fantasía. Un hombre ha muerto. Está en juego la vida de otro hombre. Si albergan una duda razonable sobre la culpabilidad del acusado, una duda razonable, deberán emitir un veredicto de inocencia. Si no existe duda razonable, deberán, con la conciencia tranquila, declarar culpable al acusado. Sea cual sea su decisión, su veredicto deberá ser unánime. En caso de que declaren culpable al acusado, el tribunal no acogerá una recomendación de clemencia. La pena de muerte es obligatoria en este caso. Van a asumir una gran responsabilidad. Gracias, caballeros.

Esta primera intervención deja muy claro el contexto del diálogo: la deliberación de un jurado popular, en un caso complejo de homicidio en primer grado donde si al acusado se le encuentra culpable, se le aplicará la pena de muerte. El juez les recuerda que en este contexto, si existe una duda razonable, obligatoriamente habrán de dar un veredicto de inocencia. Tenemos por tanto, el contexto de diálogo perfectamente delimitado y todos los argumentos que se presenten deberán ser evaluados conforme a las reglas de este contexto.

Vayamos ahora al contexto de los participantes: en relación a este aspecto encontramos una de las ideas más brillantes del guion. Justo antes de terminar la película, el último diálogo, es el que sigue:

> ***Jurado 9 (el anciano):*** ¡Eh! ¿Cómo se llama?
> ***Jurado 8 (Fonda, el virtuoso):*** Davis.
> ***Jurado 9:*** Yo me llamo McCardle. Bueno, hasta la vista.
> ***Jurado 8:*** Hasta la vista.

Esta simple presentación justo cuando *todo ha terminado* nos recuerda que en el contexto de diálogo en el que nos encontramos, el contexto de los participantes es (o debería ser) irrelevante. Esto ya lo adelantábamos en la Introducción: no importa que el jurado haya estado compuesto por un tal Davis o un tal McCardle pues sus miembros son "elementos" elegidos al azar para que se cumpla y aplique debidamente la ley. Ellos mismos saben que no están allí por sus méritos, su profesión, sus intereses, etc. En un jurado popular no debería importar si uno es arquitecto (Fonda, el virtuoso), relojero (jurado 11, el relojero), que trabaje en un banco (jurado 2, el apocado) o si es ayudante del primer entrenador de un



equipo (jurado 1, el presidente)[34]. Sin embargo, en todo contexto de diálogo, el contexto de los participantes puede resultar esencial para entender las intervenciones de las partes.

En el caso que nos ocupa, pese a todo, el desarrollo del procedimiento se ve profundamente afectado por el contexto de los participantes: por un lado, los prejuicios del jurado 10 (el intolerante) guían su opinión sobre la culpabilidad del chico hasta pasado el minuto 84 de la película, al igual que la historia personal del jurado 3 (el iracundo) con su hijo acaba saliendo a la luz como la verdadera razón de que este insistiera en que no había duda razonable para dar un veredicto de inocencia hasta el final; por otro lado, la experiencia personal del jurado 5 en barrios marginales aporta una nueva duda razonable al analizar el hecho de que el ángulo de la herida de la navaja fuera descendente, o la duda que surge respecto a la veracidad de los testimonios de dos testigos se desvela gracias a la perspicacia de un anciano, el jurado 9, quizás demasiado acostumbrado a observar a las personas por llevar una vida solitaria. Por tanto, aunque el argumento se evaluará según el contexto del diálogo, habrá que prestar atención a ambos contextos si queremos abordar ampliamente las intervenciones discursivas.

Dependiendo del contexto de diálogo en el que nos encontremos podemos hablar de diferentes tipos de diálogo; por tanto, cabría establecer una tipología de diálogos atendiendo a sus contextos. En *Informal Logic*, Walton muestra hasta ocho clases diferentes de diálogo (Walton, 2007: 3-9), aunque seguramente podríamos añadir muchas más. Nos detendremos en algunos de estos tipos antes de entrar de lleno en el *diálogo razonado*, que será el *modelo formal* que nos ayudará a evaluar las prácticas argumentativas.

Uno de estos diálogos, el de más bajo nivel argumentativo, sería la **disputa** o riña personal en donde predominarían los ataques personales y la escasez de argumentos, toda vez que la meta final de este tipo de diálogo es vencer al oponente a toda costa. Suelen ser muy característicos en este contexto los argumentos *ad hominem* que se distinguen por atacar a la otra parte personalmente; es por esta razón que las disputas suelen estar plagadas de malos argumentos. Cuando el diálogo deviene en disputas personales se hace la oscuridad. En este aspecto, en muchas ocasiones se torna en disputa otro tipo de diálogo pervirtiendo así sus reglas.

Un segundo tipo de diálogo más regulado que el anterior es el **debate**. Es el diálogo estrella en el mundo audiovisual, en donde un juez, normalmente la audiencia, decide quién es el ganador. En cualquier caso, por lo general, hay unas reglas de procedimiento que determinan tanto las intervenciones como su duración. La meta de este diálogo es obtener una victoria a los ojos de la opinión pública o de una tercera persona. Dependerá muchas veces del tipo de audiencia el carácter más o menos argumentativo del debate. En general, da cabida también a los ataques personales, al uso y abuso de falacias y de tácticas extra-argumentativas, siempre y cuando ayuden a ganar el debate. Su objetivo no es el uso de buenos argumentos, ni concebir buenas hipótesis... sino simple y llanamente ganar. En muchos casos, se trata de un diálogo propagandista, y los medios que se usan, aunque regulados, no tienen por qué estar asociados a argumentos razonables. Huelga decir que también hay debates positivos y constructivos, aunque resulten cada vez más extraños de encontrar.

[34] Información sobre los personajes que se va revelando a lo largo de la película, en los minutos, 36, 35, 46 y 65, respectivamente.

También podemos hablar de diálogos de **negociación**: su principal objetivo es llegar a un acuerdo ventajoso, intercambiando "objetos" de interés entre ambas partes. Si el propósito de la negociación son exclusivamente las ganancias personales, en general, no estará sujeto a ningún compromiso con la verdad, con la calidad de los argumentos o con la neutralidad u objetividad. Evidentemente, en muchas negociaciones lo fundamental es llegar a un acuerdo justo para las partes, por lo que, en estos casos, la negociación tomará un rumbo de diálogo razonado en pos de encontrar esa "justicia" con el uso de buenos argumentos. Veamos un ejemplo en el siguiente extracto, al comienzo de la película:

EJ. 4.3. (VOTACIÓN)

> ***Jurado 1 (el presidente):*** Ya está bien. Tengan la bondad de escuchar. Ya saben ustedes que pueden llevar este asunto como deseen. Yo no voy… no voy a imponerles un reglamento determinado. Podemos discutirlo primero y luego votar. Ese sería un camino. Otro… hacer la votación ahora.
> ***Jurado 4 (el bróker):*** Creo que es costumbre hacer una votación previa.
> ***Jurado 7 (el impertinente):*** Sí, a votar. De esa forma acabaremos antes. ¡Ja!
> ***Jurado 1:*** Muy bien, señores, pero deben darse cuenta de que se trata de una acusación de asesinato en primer grado, y si declaramos culpable al acusado, lo enviaremos a la silla eléctrica. Sin apelaciones.
> ***Jurado 12 (el publicista):*** Ya lo hemos oído.
> ***Jurado 10 (el intolerante):*** Sí, sigamos adelante.
> ***Jurado 1:*** De acuerdo. No olviden que el resultado ha de ser por unanimidad, sea cual fuere. Es la ley. ¿Estamos listos? Los que voten culpable, que levanten la mano: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 y 11. Total: Once votos. ¿Los que votan inocente? Uno. Gracias.
> ***Jurado 10:*** ¡Vaya, hombre, sí que empezamos bien!
> ***Jurado 7:*** ¿Qué hacemos entonces?
> ***Jurado 8 (Fonda, el virtuoso):*** Discutir la cuestión.
> ***Jurado 3 (el iracundo):*** ¿Cree de veras que es inocente?
> ***Jurado 8:*** No lo sé.
> ***Jurado 3:*** Usted ha estado en la sala también. Sabe lo que hizo. Es un asesino peligroso. No hay más que verlo.
> ***Jurado 8:*** Solo tiene 18 años.
> ***Jurado 3:*** Son suficientes. Le clavó a su padre 10 centímetros del puñal en su pecho. Lo han probado en la sala de doce formas distintas. ¿Quiere que se lo recuerde por si se le ha olvidado?
> ***Jurado 8:*** No.
> ***Jurado 10:*** Entonces ¿Qué pretende?
> ***Jurado 8:*** Solo discutirlo.
> ***Jurado 7:*** ¿Y qué quiere que discutamos? Todos hemos dado nuestro veredicto y, a excepción de usted, ninguno hemos tenido que pensarlo.
> ***Jurado 10:*** Permítame una pregunta. ¿Cree usted lo que dijo el chico?
> ***Jurado 8:*** No se trata de lo que yo pueda creer. Tal vez no sea cierto.
> ***Jurado 7:*** Entonces. ¿Por qué votó inocente?
> ***Jurado 8:*** Habiendo once votos culpables, no resulta sencillo levantar la mano y enviar a un hombre a la muerte, sin estar plenamente seguro.



Jurado 7: ¿Quién le ha dicho que sea sencillo?
Jurado 8: Nadie.
Jurado 7: Yo voté rápido. Pero estoy convencido y lo sigo creyendo culpable. No cambiaré de opinión aunque lo discutiéramos años.
Jurado 8: Tampoco yo trato de que cambie. De nosotros depende la vida de alguien, y una vida no se decide en cinco minutos. ¿Y si nos equivocamos?
Jurado 7: ¿Qué quiere decir? Suponga que el edificio se derrumba. Se puede suponer cualquier cosa.
Jurado 8: Es cierto.
Jurado 7: Lo de menos es el tiempo que tardemos. Suponga que lo decidimos en cinco minutos, ¿y qué?
Jurado 8: Discutamos una hora. El partido no empieza hasta las ocho.
Jurado 1: ¿Alguna objeción a esto?
Jurado 9 (el anciano): Yo puedo esperar una hora.

El jurado acaba de abandonar la sala del tribunal y el caso parece claro. Varios miembros del tribunal charlan distraídamente o se preguntan entre ellos «¿qué le ha parecido [el juicio, el caso...] a usted?», la mayoría asumiendo la culpabilidad del acusado. El "partido" está a punto de comenzar, el caso "es" claro y parece que nadie tiene ganas de alargar el proceso. Se comienza la votación y solo un miembro del jurado, el número 8, "el virtuoso", se opone al veredicto de culpabilidad. En este momento comienza un diálogo en el que "el virtuoso" plantea el objetivo al que quiere llegar: solo discutir la cuestión. En este punto, varios de los miembros del jurado se embarcan en un *diálogo persuasivo* tratando de convencer al "virtuoso" de que está equivocado dando un voto de inocencia.

Lamentablemente, no abundan los buenos argumentos que puedan llevar "al virtuoso" a tal convencimiento: «Sabe que lo hizo. Es un asesino peligroso. No hay más que verlo», «Yo voté rápido. Pero estoy convencido y lo sigo creyendo culpable. No cambiaré de opinión aunque lo discutiéramos años»... Por tanto, Fonda defiende su propuesta inicial y esgrime argumentos que puedan ayudarle a que sus oponentes se adhieran a su objetivo de "discutir la cuestión": «solo tiene 18 años», «habiendo once votos culpables, no resulta sencillo levantar la mano y enviar a un hombre a la muerte, sin estar plenamente seguro», «una vida no se decide en cinco minutos»... Argumentos que, como ya apuntamos en el Capítulo 3, podrían pasar por falacias *ad misericordiam* si no fuera porque el contexto del diálogo general en el que van surgiendo estos otros subcontextos es un proceso judicial en el que la presunción de inocencia opera por encima de cualquier otra consideración. En este punto, "el virtuoso" se da cuenta que no conseguirá su objetivo rápidamente con el diálogo persuasivo y entra en un diálogo de negociación: «Discutamos una hora. El partido no empieza hasta las ocho». Aquí el jurado 7 asiente y el jurado 9 dice «yo puedo esperar una hora». Este argumento no está directamente relacionado con el caso que están juzgando, pero le sirve para negociar con el resto del jurado un tiempo "razonable" para poder discutir sobre la culpabilidad del chico. Más adelante, en el minuto 29, Fonda vuelve a negociar con el resto del jurado:

Jurado 8 (Fonda, el virtuoso): Tengo una proposición que hacerles. Quiero que volvamos a votar. Quiero que los once... voten por escrito y en secreto. Yo me



abstendré. Si hay once votos de culpable, lo acataré. Presentaremos un veredicto de culpabilidad ahora mismo. Pero si alguien vota inocente, nos quedaremos aquí y hablaremos.

En este punto, tras discutir varios aspectos del caso, el jurado 8 confía en haber logrado que algún otro miembro del jurado haya llegado a la conclusión de que existe una duda razonable, y arriesga mucho en su negociación para conseguir más tiempo: cambiar el sentido de su voto. Ante una oferta tan tentadora nadie se opone. Si todos hubieran votado culpable, el diálogo habría concluido con esta negociación. Fonda hubiera cambiado su voto, no porque los demás miembros le hubieran persuadido con una buena argumentación de que el chico es culpable más allá de toda duda razonable sino porque había negociado con el sentido de su voto. Si este hubiera sido el caso, "el virtuoso" habría violado la norma más importante del contexto de diálogo general en el que se encuentra: votar culpable teniendo una duda razonable.

Como vemos, cada contexto de diálogo está marcado por unos objetivos particulares y regulados por una serie de normas. Esto no quiere decir que cuando dos partes dialogan se pongan de acuerdo siempre sobre el contexto en el que están, pero si quieren llegar a una comunicación fructífera deberán ponerse en conformidad más tarde o más temprano. No se puede jugar a las damas con las reglas del ajedrez. Estos tipos de diálogos mencionados más arriba poseen una marcada oposición con el **diálogo razonado**, que ha de basarse en el uso razonado de las proposiciones que construyen un argumento sobre cualquier otra consideración; en esta concepción general de diálogo razonado se enmarcan contextos de diálogo particulares como el diálogo persuasivo, la investigación, el diálogo educacional o el diálogo de búsqueda de información. Cada uno de estos diálogos también lleva asociado unos objetivos y reglas particulares.

Cabe señalar que Walton, en sus obras más recientes, abandona la noción de *diálogo razonado* como diálogo más general que abarca varios tipos de modelos normativos de diálogo y fusiona en cierto modo la disputa personal y el debate en el diálogo erístico (ver, por ejemplo, Walton 2014: 31-38). La Figura 4.1 muestra siete tipos básicos definidos en función de la situación inicial, los objetivos individuales de los participantes y el propósito general del diálogo. La complejidad de esta distinción permite un análisis más detallado de las prácticas argumentativas. Es común que los diálogos deliberativos se tornen en persuasivos o en diálogos de búsqueda de información a lo largo de su desarrollo o que un diálogo persuasivo incluya diálogos de investigación para probar las tesis mantenidas por las partes. Sin embargo, y por este motivo la hemos incluido aquí, la noción más general de diálogo razonado nos ayuda a identificar los elementos más generales presentes en estos tipos de diálogos, a definir la actitud en una buena práctica argumentativa y a evaluar si se cumplen ciertos mínimos de racionalidad exigidos en las prácticas argumentativas independientemente de las reglas concretas del diálogo en el que nos hallemos.



Tipo de diálogo	**Situación inicial**	**Objetivo de los participantes**	**Objetivo del diálogo**
Persuasivo	Conflicto de opiniones	Persuadir a la otra parte	Resolver o clarificar una cuestión
Investigación	Necesidad de una prueba	Encontrar y verificar evidencias	Aprobar (o no) una hipótesis
Descubrimiento	Necesidad de una explicación	Encontrar y defender hipótesis	Elegir la mejor hipótesis
Negociación	Conflicto de intereses	Obtener lo que uno más desea	Acuerdo razonable
Búsqueda de información	Necesidad de información	Adquirir o dar información	Intercambio de información
Deliberación	Dilema o elección práctica	Coordinar objetivos o acciones	Decidir la mejor manera de proceder
Erístico	Conflicto personal	Agredir verbalmente al oponente	Revelar las bases profundas del conflicto

Figura 4.1. Siete tipos básicos de modelos normativos de diálogo.

4.4. Diálogo persuasivo

Uno de los tipos de diálogo razonado más regulado es el *diálogo persuasivo*. Walton señala que la *discusión crítica* de van Eemeren y Grootendorst que vimos en el Capítulo 3 es una clase de esta delimitación más general a la que él llama diálogo persuasivo (ver, por ejemplo, Walton, 1992: 133). En *12 hombres sin Piedad*, el contexto de diálogo principal, el esquema que encaja con el proceder del jurado 8 y, poco a poco de los demás jurados, es el diálogo persuasivo. En esta sección nos centraremos en las características principales de este tipo de diálogo. Para empezar, veamos los componentes que caracterizarán a la concepción más general de diálogo razonado (Walton, 1988: 239). Haciendo una generalización extrema y sin entrar en los subcontextos que van surgiendo a lo largo de la película, se irán mostrando estos componentes en *12 Hombres sin Piedad;* en algunos de ellos el lector reconocerá los presentados para todo tipo de contexto argumental en el Capítulo 1:

1) **Dos o más partes:** *en el diálogo deben existir al menos dos participantes cada uno de los cuales representa una parte.*

> En *12 Hombres sin Piedad* contamos con 12 voces. Sin embargo, estas se pueden fundir en dos partes: (1) la que defiende la duda razonable y (2) la que cree en la culpabilidad del acusado. En un primer momento la parte (1) solo es representada por el jurado 8 y la parte (2) por los 11 jurados restantes. A lo largo de la película todos los jurados que se encuentran en la parte (2) se adhieren a la (1) y esto, en los diálogos razonados, solo puede hacerse a través de **movimientos** argumentativos permitidos por las reglas del contexto de diálogo en cuestión.



2) **Movimientos:** *cada parte ha de realizar movimientos dentro del diálogo; dichos movimientos pueden ser en forma de pregunta o de respuesta, que también pueden tomar la forma de una afirmación.*

De manera general podemos decir que los movimientos son las intervenciones de los miembros del jurado. Sin embargo, los movimientos permitidos serán aquellos que estén enfocados a hacer avanzar el diálogo y que se enuncien de acuerdo con las reglas del diálogo razonado. En VOTACIÓN cuando el jurado 10 dice «¡Vaya, hombre, sí que empezamos bien!» no se estaría tratando de un movimiento, porque no supone ningún avance para la culminación del diálogo (razonado). Nótese que en el contexto de una disputa, donde las amenazas están "permitidas", se podría interpretar la intervención como un movimiento que tiene como fin amedrentar al contrario (no persuadirle racionalmente). Por otro lado, cuando el jurado 3 dice «Usted ha estado en la sala también. Sabe lo que hizo. Es un asesino peligroso. No hay más que verlo.», sí se está avanzando en la cuestión. Sin embargo, si analizamos el movimiento, planteado como un argumento en contra del voto de inocencia, veríamos que aplica indebidamente los esquemas argumentativos y, por tanto, viola las reglas permitidas en los diálogos razonados. De ahí que el jurado 8 no se vea persuadido por ese movimiento y, por tanto, no modifique las premisas en su conjunto de **compromisos**.

3) **Compromisos:** *cada parte del diálogo lleva asociada un conjunto de premisas llamada un conjunto de compromisos. En cada movimiento, proposiciones particulares pueden ser insertadas o desechadas del conjunto de compromisos de un participante.*

En *12 Hombres sin Piedad*, al inicio de la película la parte (1), que representa Fonda, lleva asociada un conjunto de compromisos, que le hacen dar un voto de no culpable. Estos podrían ser: (1.a) tengo dudas acerca de la culpabilidad del chico más allá de toda duda razonable; (1.b) el abogado defensor no ha hecho bien su trabajo; (1.c) el móvil del asesinato no es sólido; (1.d) los testigos pueden haberse confundido. Según se va avanzando en el diálogo (recuérdese la función mayéutica del diálogo) este conjunto se amplía con proposiciones del tipo: (1.e) es muy difícil que el viejo del piso de abajo pudiera escuchar «¡te mataré!» seguido de un golpe justo cuando estaba pasando el tren; (1.f) Es poco probable que el chico hubiera clavado la navaja a su padre en un ángulo descendente, etc. Aquí, los nuevos compromisos hacen que la posición de la parte (1) se afiance, pero no obligan a desechar sus compromisos iniciales. En el otro lado, los compromisos iniciales de la parte (2) serían: (2.a) el chico es culpable más allá de toda duda razonable; (2.b) los testimonios de los testigos son fiables; (2.c) el relato del chico no se sostiene, etc. Sin embargo, en el curso del diálogo, la parte (2) desecha estas premisas a medida que inserta compromisos como (1.e) y (1.f). Como hemos dicho, aquí estamos simplificando demasiado pues la parte (2) no es homogénea y algunos de los jurados que representan esta parte, como ya hemos visto, tienen premisas adicionales del tipo «uno no se puede fiar de esa calaña». Además, cada uno de los miembros de la parte (2) inserta y desecha compromisos a distinto



ritmo. De todas formas, los compromisos pueden insertarse y desecharse tras realizar movimientos en el diálogo permitidos por las **reglas**.

4) **Reglas:** *estas reglas definen las condiciones bajo las que una proposición específica puede ser insertada o desechada del conjunto de compromisos de un participante en un movimiento determinado.*

En virtud de las reglas que operen en un diálogo podemos considerar que estamos en un contexto o en otro. Ya vimos cómo un diálogo de negociación permite movimientos donde se intercambian "objetos" para conseguir un objetivo. Sin embargo, en los diálogos razonados las reglas están enfocadas a la excelencia argumentativa: asumir la carga de la prueba cuando se presenta una posición, ser relevante, hacer preguntas pertinentes, no utilizar amenazas ni movimientos espurios para defender una posición, etc. Si nos fijamos en todo el guion de la película este tipo de reglas son las que marcan las intervenciones de Fonda, incluso en aquellos momentos donde sus interlocutores no están siendo argumentadores razonables (ver EJ. 4.3., VOTACIÓN).

5) **Objetivo del diálogo:** *el diálogo ha de tener un objetivo concreto o un criterio de éxito, por lo que una secuencia de movimientos determinados, de acuerdo con las reglas, se dirige a una culminación satisfactoria o a una resolución del diálogo.*

En *12 Hombres sin Piedad* el objetivo es llegar a un veredicto por unanimidad. Para alcanzar este objetivo, las dos partes obligatoriamente han de ponerse de acuerdo. Existen otro tipo de diálogos en los que el objetivo no tiene por qué implicar que las partes se pongan de acuerdo. Imaginemos un diálogo de investigación donde científicos exponen los pros y los contras de dos teorías distintas compatibles con unos datos concretos. Hasta que existan nuevos datos que puedan hacer a una de las teorías más plausible, las dos teorías podrían coexistir en el conjunto de compromisos de las partes.

En el diálogo persuasivo, el objetivo es que una/ambas parte/s trata/n de persuadir (racionalmente, no psicológicamente) a la otra parte. La tesis de cada participante ha de ser probada exclusivamente a través de las premisas (o conjunto de compromisos) de la otra parte, por medio de movimientos permitidos por las reglas. Para entrar de lleno en el examen del funcionamiento de ese contexto de diálogo nos detendremos en la que es, quizás, la regla de oro, el eje que le confiere su particular equilibrio: la carga de la prueba (ver, por ejemplo, Walton, 1988; Walton, 2006; Walton 2014), es decir, la carga u obligación que tienen uno o ambos participantes de probar lo que afirma o afirman.

4.4.1. La carga de la prueba

Es sobradamente conocido el principio legal de que todo hombre es inocente hasta que se demuestre lo contrario, además de ser la regla principal de la película que nos ocupa. Como sabemos, esto significa que la carga de la prueba descansa sobre los acusadores. Es decir, ellos deben probar los cargos que se le imputan al acusado. Las presunciones

funcionan como presupuestos normativos que alteran la carga de la prueba. Por eso en el contexto de un juicio criminal el fiscal debe probar la culpabilidad del acusado. La defensa, en cambio, solo deberá mostrar que hay una duda razonable. La presunción de inocencia crea, por tanto, una asimetría en las pruebas que la defensa y la acusación deben mostrar. Esta asimetría en la carga de la prueba es muy acusada por la dificultad de probar algo más allá de toda duda razonable, como nos muestra *12 Hombres sin Piedad*: cuando se analizan con una visión crítica las pruebas del juicio (trabajo que debería haber desempeñado el abogado defensor) es difícil no hallar alguna duda razonable. El concepto de presunción está ligado, por tanto, al de carga de la prueba. Las presunciones alteran la carga de la prueba, es decir, determinan quién tiene la responsabilidad de probar su tesis o quién tiene más responsabilidad a la hora de probarla.

No obstante, la carga de la prueba opera también fuera del contexto legal, y lo hará como un procedimiento, en sentido laxo, esencial para entender el diálogo persuasivo. Las premisas o los enunciados que sean pronunciados en el diálogo tendrán distintos cometidos y responsabilidades (con respecto a la carga de la prueba) dependiendo de si se trata de asunciones, aserciones, presunciones o presuposiciones (ver, por ejemplo, Vega Reñón, 2007: 114-116). Una ***asunción*** sería un enunciado del tipo «supongamos que...» que plantea un punto de partida para ambas partes y no conlleva la responsabilidad de ninguna de ellas de probar la afirmación. La ***aserción*** sería una proposición que trae consigo un compromiso expreso con lo que se propone; por lo tanto, recae sobre el proponente la carga de la prueba. Como ya hemos adelantado, la ***presunción*** sería una proposición que ambas partes han de aceptar o, al menos, digna de crédito; en este caso, la carga de la prueba recae sobre quien pretenda demostrar que la presunción es falsa. La ***presuposición*** tendría la misma forma de la asunción pero no afectaría al curso futuro de la argumentación; la presuposición «obra desde el pasado y como un antecedente tácito que forma parte del marco dado de discusión» (Vega Reñón, 2007: 116).

Dentro del diálogo persuasivo, cuando uno de los actores afirma una proposición (aserción) asume la carga de la prueba, es decir, la obligación de ofrecer una prueba o evidencia de la misma, a menos que la otra parte asuma esa proposición también como propia. Por tanto, desde la perspectiva de Walton, avanzar un punto de vista implica ya una responsabilidad de probar la proposición. En las prácticas argumentativa reales es muy común encontrar movimientos con los que se trata de evadir la carga de la prueba, no solo al ser preguntado por la otra parte, sino en la misma manera de presentar la propia posición. Esto ocurre, por ejemplo, al realizar una aserción que contiene elementos donde no se permite que la otra parte exponga sus réplicas. Es lo que hace el jurado 3 en VOTACIÓN cuando dice: «Usted ha estado en la sala también. Sabe lo que hizo. Es un asesino peligroso. No hay más que verlo.» Incluso abstrayéndonos del tono agresivo con el que el jurado 3 realiza de esta intervención (elemento retórico), la aserción no invita a ser criticada. La afirmación «es un asesino peligroso» viene acompañada de otras que afirman que cualquiera que haya estado en la sala y lo haya visto debe dar por válido que el chico «es un asesino peligroso». Desde la perspectiva pragmadialéctica el proponente estaría presentando un punto de vista como una conclusión y se violaría la regla 2 del decálogo de reglas de esta teoría. En un diálogo persuasivo veremos que la regla fundamental para alcanzar el objetivo del diálogo es la cooperación entre las partes. Desviar, eludir o evadir



la carga de la prueba implica una clara falta de cooperación y hace peligrar gravemente la resolución satisfactoria del diálogo.

Como apunta Walton (1988: 246-250), a un nivel global, podemos hablar de la **carga de la prueba externa**. Esta se aplica a las tesis que los actores quieren probar. De esta manera, cuando estamos ante una disputa y una confrontación de opiniones, la carga de la prueba recae sobre ambos participantes, ya que ambos sostienen tesis que han de probar; sin embargo, existen diálogos persuasivos donde solo una parte argumenta una posición y la otra, muestra sus dudas u opiniones: en este caso habría una marcada asimetría en la carga de la prueba externa, ya que la misma solo recaería en la parte que sostiene una posición. En general, hay cuatro factores que influyen en cómo la carga de la prueba externa se establece en el diálogo persuasivo: (1) las tesis que han de ser probadas por los participantes; (2) las reglas del diálogo, especialmente las reglas de compromiso; (3) la plausibilidad inicial de las tesis que se quieren demostrar; y (4) las presunciones requeridas en contextos especiales de diálogo, por ejemplo, como hemos apuntado repetidamente, en el ámbito legal. Ya hemos visto cómo afectan los factores (1) y (4). La carga de la prueba externa se establece a nivel global, por lo que afecta a los argumentos sobre el curso completo del diálogo. Desde esta perspectiva, las reglas de compromiso del diálogo, el factor (2), pueden ser vistas como parte de los requerimientos de la carga de la prueba externa. Por otro lado, si la tesis de una parte es marcadamente más plausible, factor (3), que la de la otra, inevitablemente recaerá una carga de la prueba externa mayor sobre aquel quien sostenga una tesis que inicialmente parezca poco plausible.

Es interesante analizar estos cuatro puntos sobre la carga de la prueba externa en *12 Hombres sin Piedad*: encontramos, a nivel global, dos partes que defienden posiciones opuestas (punto 1; culpable más allá de toda duda razonable vs. no culpable porque existen dudas razonables) y se embarcan en un diálogo persuasivo para tratar de convencer a la parte contraria; según las reglas de este diálogo cada parte ha de asumir la carga de la prueba (punto 2). Por tanto, según los dos primeros puntos la responsabilidad hacia la carga de la prueba debería ser simétrica entre las dos partes. No obstante, como hemos visto, en el contexto general del diálogo, la deliberación de un jurado en un proceso judicial, la presunción de inocencia crea una marcada asimetría y son los acusadores los que han de demostrar que no existen dudas razonables (punto 4). Es siguiendo este principio, que después de la primera votación, donde solo el jurado 8 vota no culpable, se acuerda que el resto de los miembros del jurado expongan sus razones (asuman la carga de la prueba) sobre el sentido de su voto (culpable). Sin embargo, según avanza el metraje de la película, vemos que es la parte que ha votado no culpable la que asume en mayor medida la carga de la prueba. Esto es así porque después de haber asistido al juicio y de ser solo un miembro contra once, la tesis de no culpabilidad es poco plausible (punto 3). Por tanto, en el diálogo persuasivo que se establece en *12 Hombres sin Piedad*, es el punto 3 el que produce una mayor asimetría en la responsabilidad de las partes hacia la carga de la prueba.

A un nivel más local, cuando uno de los participantes realiza una aserción específica dentro de una secuencia de diálogo podemos hablar de **carga de la prueba interna**. En estos casos, las reglas de compromiso externas se pueden aplicar a nivel local en un intercambio específico de proposiciones.



4.4.2. Reglas y compromisos

Hasta ahora hemos comprobado cómo cada diálogo posee unas reglas propias o lo que es lo mismo, una estructura gobernada por estas, que define las reglas del juego; siguiendo con este paralelismo con los juegos, podemos hablar de movimientos permitidos y movimientos prohibidos. Los actores o participantes del juego están sujetos, por tanto, a una serie de compromisos. «En el diálogo persuasivo, si A quiere probar una tesis T debe llegar a ello con la aprobación o el compromiso de las premisas de T por parte del otro participante B y viceversa. La otra parte, en definitiva, debe aceptar mis premisas o argumentos para llegar a mi tesis general» (ver Walton, 2007: 5). En Walton (2007: 16-23) se establecen las reglas negativas de un diálogo persuasivo donde se definen las acciones no permitidas. En este punto no reproduciremos las reglas de Walton pues, a grandes rasgos, son análogas al decálogo de van Eemeren y Grootendorst o unas pueden ser incluidas en las otras y viceversa.

Para que cada participante defienda su tesis, al igual que ocurría con la carga de la prueba, podemos hablar de **pruebas externas** e **internas**: las segundas son aquellas que el otro participante aprueba en el curso del diálogo. Las pruebas externas son las que operan cuando se introducen nuevos datos en la argumentación apelando a las evidencias científicas o fuentes expertas, y que cuentan, en último término, con la aprobación de la parte contraria. Vemos que para que se pueda hablar de prueba ambas partes han de valorar e interpretar el hecho o dato que aporta la prueba de la misma manera. Y precisamente durante buena parte del metraje de *12 Hombres sin Piedad* las partes argumentan sobre cómo hay que interpretar los datos, las "pruebas" aportadas durante el juicio.

En definitiva, dentro del diálogo persuasivo los argumentos se construyen mediante las concesiones de la otra parte. Siendo esto así, ambas partes tienen la obligación de cooperar entre sí, o lo que es lo mismo, de aceptar la carga de la prueba, dar las réplicas adecuadas y hacer las concesiones razonables que procedan. Aquí podríamos recordar la virtud de la *ignorancia generosa* o *docta ignorancia* (concepto que ha sido tratado por filósofos como Nicolás de Cusa o Michel de Montaigne), que, en el contexto que nos ocupa, no es otra cosa que tener la honestidad suficiente para hacer concesiones, basadas en criterios racionales, a la/s otra/s parte/s. Es bajo estos presupuestos que podemos decir que el diálogo se mueve hacia delante; no siempre la materia sobre la que se dialoga quedará elucidada, pero aunque esto no sea así, el razonamiento de cada parte será expuesto y revelado dentro de un marco de exigencia racional. En un buen diálogo se desvelan las razones de cada parte. Por eso Walton afirma:

> El diálogo es bueno, o informativo, en la medida en que a través de su curso, la posición de cada argumentador queda más claramente articulada o revelada, tanto para los que forman parte de diálogo como para quien siga el desarrollo del argumento. Esta articulación de los compromisos antes ocultos o implícitos podría denominarse la función mayéutica del diálogo. (Walton, 1991: 49).

Así, en un diálogo persuasivo, podríamos diferenciar, por un lado, su **función probativa** que «Sexto Empírico describió como un argumento que deduce una conclusión no



evidente de premisas pre-evidentes» (Walton, 1991: 49). Esta función se consigue atendiendo a las reglas del diálogo: las partes han de hacer preguntas relevantes para clarificar las distintas posiciones, desafiar (racionalmente) los argumentos de la otra parte, enunciar argumentos sólidos para defender la propia posición y hacer concesiones a la otra parte basadas en criterios racionales. Si se cumple con estas reglas, por otro lado, también la **función mayéutica** será revelada en un diálogo persuasivo. Esta función explora y descubre las razones detrás de la posición de las partes en un asunto. Y hablando de mayéutica, veamos uno de los diálogos más socráticos de la película:

EJ.4.4. (MEMORIA)

> ***Jurado 8 (Fonda, el virtuoso):*** Querría repasar algo, si me lo permiten. Uno de los puntos fuertes del fiscal fue que, cuando el chico afirmó que estaba en el cine cuando ocurrió el crimen, no se acordaba del título ni de los protagonistas de la película. El caballero ha comentado el tema varias veces.
> ***Jurado 4 (el bróker):*** En efecto. Era la única coartada del chico, y no podía defenderla ni con un único detalle.
> ***Jurado 8:*** Imagínese en el lugar del chico, ¿cree que recordaría algún detalle, tras la desagradable experiencia, de haber sido abofeteado por su padre?
> ***Jurado 4:*** Creo que sí, sobre todo un detalle especial. El chico no recordaba el título porque no estuvo en el cine.
> ***Jurado 8:*** Según el informe de la policía, fue interrogado por dos agentes en la cocina de su piso, cuando el cadáver de su padre aún yacía en el suelo. ¿Podría recordar detalles en esas circunstancias?
> ***Jurado 4:*** Sí.
> ***Jurado 8:*** ¿Bajo una fuerte tensión emocional?
> ***Jurado 4:*** También en ese caso.
> ***Jurado 8:*** Durante el juicio se acordaba. El chico recordó el título y también el nombre de los actores.
> ***Jurado 4:*** Sí. La defensa de esforzó mucho en recalcarlo. De la noche del crimen hasta el juicio, tuvo tres meses para recordarlo. Cualquiera puede averiguar qué ponían en un cine concreto una noche concreta. Me quedo con el testimonio de los policías que le interrogaron después del crimen. Entonces no pudo recordar la película. Con o sin tensión emocional.
> ***Jurado 8:*** ¿Me permite una pregunta personal?
> ***Jurado 4:*** Adelante.
> ***Jurado 8:*** ¿Dónde estuvo anoche?
> ***Jurado 4:*** En casa.
> ***Jurado 8:*** ¿También anteanoche?
> [...]
> ***Jurado 4:*** Salí de la oficina a las 8.30 y me fui directo a la cama.
> ***Jurado 8:*** ¿Y la noche anterior a esa?
> ***Jurado 4:*** Eso fue... martes, ¿no? Esa noche hay partida, jugamos al bridge.
> ***Jurado 8:*** ¿Y el lunes?
> ***Jurado 7 (el impertinente):*** ¡Cuando lleguen a la Nochevieja del 54 avísenme!
> ***Jurado 4:*** El lunes ¿eh? Ese lunes... fui al cine con mi mujer.
> ***Jurado 8:*** ¿Qué vieron?



Jurado 4: El círculo escarlata. Daban un programa doble.
Jurado 8: ¿Cómo se titulaba la otra?
Jurado 4: *La*... Un momento. *La*... *La extraordinaria Sra*... ¿Cómo era? *Sra. Bainbridge. La extraordinaria Sra. Bainbridge.*
Jurado 2 (el apocado): Yo la he visto, se titula *La asombrosa Sra. Bainbridge.*
Jurado 4: Sí, *La asombrosa Sra. Bainbridge*, exacto.
Jurado 8: ¿Quién interpretaba esa película?
Jurado 4: Barbara... Long, me parece. Una morena muy guapa. Barbaba Long... No recuerdo...
Jurado 8: ¿Quién más?
Jurado 4: Los demás no eran conocidos, es una película de la serie B. Sin grandes estrellas.
Jurado 8: ¿Y no estaba bajo una fuerte tensión emocional?
Jurado 4: No, no lo estaba. [Reconoce mientras se seca el sudor de la frente].

Reconocemos en este fragmento un diálogo persuasivo donde ambas partes se muestran colaborativas para resolver posiciones diferentes. Aunque el jurado 4 es uno de los mayores defensores de la culpabilidad del chico desde el inicio hasta casi el final de la película, en un ejercicio responsabilidad, demuestra ser un argumentador colaborativo con la otra parte en todo momento (en amplio contraste con el jurado 10 y el jurado 3). La convicción de la culpabilidad del chico por parte del jurado 4 se basa en las pruebas aportadas en el juicio y no en los prejuicios, que guían los votos de los jurados 3 y 10. Como ya apuntamos en el Capítulo 1, este jurado 4 representa la parte racional (quizás "demasiado" racional, como veremos más adelante) que defiende que el acusado es culpable y además, nunca suda, como le reconoce a su compañero, el jurado 5, hacia el minuto 58 del metraje. Como ya hemos dicho varias veces, aludiendo al ejemplo CINE, es este personaje el que ha remarcado varias veces que la coartada del chico no se sostenía porque, al ser preguntado por los agentes de la ley, no había sido capaz de recordar ni el título ni los intérpretes de la película que había visto.

En el fragmento que nos ocupa, el jurado 4 se muestra especialmente colaborativo al permitir la pregunta personal que le propone Fonda: aunque al principio esta parte desconoce a dónde quiere llegar su oponente, reconoce en el jurado 8 a un argumentador virtuoso, que sigue las reglas del diálogo persuasivo y confía en él. Según se suceden las preguntas del jurado 8, cada vez más apresuradas e incómodas, el jurado 4, mientras le comienzan las gotas de sudor a resbalar por la frente, sigue en su actitud colaborativa a pesar de que intuye que el interrogatorio le está llevando a dar una razón en contra de su argumento sobre la coartada del muchacho. Este ejemplo nos muestra que es fácil alcanzar la función probativa y la función mayéutica en los diálogos persuasivos cuando ambas partes colaboran entre sí. En este caso, se prueba que una persona puede no recordar detalles de vivencias recientes, especialmente estando bajo tensión emocional (función probativa). Es este diálogo el que nos permitía presentar los ejemplos de un *calificador modal* y una *excepción* en la reconstrucción del argumento CINE 2 según la teoría toulmiana (ver Capítulo 2). Por otro lado, la función mayéutica desvela que el jurado 4 no tenía una base tan sólida para apoyar tan vehementemente que el chico tenía que recordar algo de la película en el momento del interrogatorio.



Si nos adentramos en el ámbito psicológico, y alejándonos completamente del análisis argumentativo, la función mayéutica nos mostraría más cosas, especialmente para el propio jurado 4: es muy probable que este personaje pensara de esta manera por su excesiva confianza en sí mismo que no le permite, en primer lugar, dudar de sus habilidades mentales y, en segundo, ponerse en el lugar de otra persona. De ahí que más arriba hayamos hecho un apunte ("demasiado" racional) cuando destacábamos que el jurado 4 representaba el elemento racional de entre los jurados inicialmente convencidos de la culpabilidad del acusado.

Terminaremos este apartado con una pequeña reflexión metateórica. Es importante señalar que todo el catálogo de diferentes tipos de diálogos, según las reglas y los objetivos de los mismos, no supone más que una guía teórica. Evidentemente, en el mundo de los actos de habla, muchas veces es difícil delimitar el diálogo en una sola tipología. En la práctica, en un intercambio de actos de habla entre dos partes, es común que se entrecrucen distintos tipos de diálogo. El diálogo persuasivo es interesante en teoría de la argumentación debido a que los argumentos se construyen bajo el beneplácito de la otra parte. Los movimientos de un diálogo persuasivo en ocasiones se traducen en una desviación de la carga de la prueba donde se invita a que cada parte del diálogo que quiera probar una tesis tenga que hacer uso de razonamientos que lleven a buen puerto su argumento.

4.5. Falacias

Como estamos viendo a lo largo de este libro, la nueva teoría de la argumentación abrió las puertas de par en par a un nuevo análisis del concepto clásico de falacia. Las falacias ya no pueden tratarse como objetos textuales autónomos, sino como la punta del iceberg de algo mucho más intrincado y complejo, en el sentido de que estas nuevas teorías nos llevan a comprender la necesidad de prestar atención al contexto discursivo en el que nos encontramos para poder evaluar si se está siendo falaz o no.

Como hemos visto en el Capítulo 3, dentro de la teoría pragmadialéctica, en general, se considera falacia a la violación de una regla de conducta de la discusión crítica. Además, estas violaciones corresponden aproximadamente con los distintos tipos de falacias tradicionales. Desde la perspectiva de Walton, esta teoría para el análisis de las falacias acierta completamente a la hora de dar una idea definitiva de lo básicamente incorrecto cuando se presenta una falacia en una discusión crítica (ver, por ejemplo, Walton 1995). Sin embargo, Walton critica la simplicidad de la teoría, principalmente debido a que no es capaz de distinguir una falacia y un simple error de argumentación. Walton se detiene en la diferenciación, que ya hemos adelantado en la introducción, entre **sofisma** y **paralogismo** (ver Walton 1995, 1-34; Vega Reñón 2007: 180-186; 2013a: 25; 2013: 564-566).

El paralogismo sería un argumento erróneo pero con el sentido neutro de un fallo ocasional. Haríamos mejor en considerarlos como patinazos o errores más que como falacias, ya que no son tanto engaños o trampas sino más bien lapsus o errores sin mala fe, que debilitan más al hablante que al intérprete u oponente. En cambio, un sofisma es una estratagema sistemáticamente engañosa, una argucia argumentativa hecha a sabiendas. El término sofístico, siguiendo a Aristóteles, hace referencia al engaño o ilusión que enmascara una incorrección lógica, un argumento que parece ser una deducción concluyente en un

determinado contexto, pero no lo es. Pero además, «si el paralogismo y el sofisma se toman como polarizaciones del espectro de las falacias, su distinción no deja de ser útil a efectos analíticos» (Vega Reñón, 2013: 565). El paralogismo sería un error en los estándares del razonamiento en relación con una cadena de razonamiento desde un grupo de premisas a una conclusión (nociones libres de contexto); mientras que la táctica sofística, para que sea efectiva, requiere cierta complicidad o aquiescencia del destinatario. Por lo tanto, el sofisma requiere de los elementos dialógicos e interactivos de la discusión, tendría un carácter argumentativo (dentro de un contexto dialéctico).

Para Walton, las falacias estarían más cercanas a la categoría de sofisma. Las falacias serían argumentos basados en esquemas argumentativos (que veremos un poco más adelante) pero utilizados de manera que bloquean los objetivos del diálogo. En otras palabras, la falacia es una técnica de argumentación que se usa incorrectamente en un contexto de diálogo. Las falacias, por tanto, no son argumentos *per se*, sino usos de argumentos. Sin embargo, aunque Walton describe las falacias como técnicas que mantienen engañosamente el aire de plausibilidad de los esquemas argumentativos (Walton 1995: 15), este autor, siguiendo a Hamblin y a van Eemeren y Grootendorst, también aboga por eludir el problemático psicologismo en el análisis de las falacias (Walton 1995: 15). Estas teorías pragmáticas de las falacias insisten en concentrarse en las opiniones expresadas por los participantes en la discusión y no en los supuestos pensamientos, ideas o motivaciones que pueda haber detrás de ellas. No sería necesario para demostrar que un argumento es falaz, demostrar que el argumentador ha tenido intención de serlo. En este sentido, no se identifica las falacias con una actitud poco ética, sino como una actitud equivocada para resolver la discusión. Si bien uno de los mayores méritos de estas teorías es eliminar el análisis intencional para descubrir falacias, es importante destacar que el hallazgo de ellas puede ser un buen modo de descubrir intenciones. De esta manera, las teorías pragmáticas de la vertiente dialéctica de la argumentación, que evitan adentrarse en la parte psicológica del discurso, nos resultarán útiles también si deseamos hacer una valoración ética del mismo o de sus participantes.

Por tanto, de acuerdo con esta teoría pragmática de Walton, para determinar si alguien está siendo falaz, es crucial conocer el marco discursivo, es decir, el contexto de diálogo del que ya hemos hablado más arriba. Mientras que van Eemeren y Grootendorst reducen el concepto de falacia a los movimientos en una discusión crítica, Walton expande (y complica) la teoría atendiendo a los distintos tipos de diálogo (por ejemplo, persuasivo, deliberativo, de investigación, educacional, negociación...). Una característica importante y muy útil de este enfoque múltiple es que muestra cómo las falacias a menudo se pueden analizar como desviaciones ilícitas de un tipo de diálogo a otro. Según esta teoría, entonces, una falacia puede ser un error sistemático subyacente (paralogismo grave, podríamos llamarlo) o una táctica engañosa (sofisma), y no lo es cualquier lapso o error ocasional dentro de la argumentación (paralogismo leve). Así, cuando se acusa de falaz un argumento, este queda sujeto a una fuerte refutación.

Una consecuencia muy interesante de esta teoría de Walton es que existirán contextos en los que las falacias tradicionales, que siguen esquemas argumentativos concretos considerados inválidos o falaces, pueden no ser consideradas falacias. Si un argumento de esta clase avanza en un tipo de diálogo apropiado y es suficientemente respaldado en



ese contexto, puede ser un argumento razonable. Es basándonos en esta teoría por lo que al analizar VOTACIÓN hemos considerado que Fonda no estaba siendo falaz cuando afirmaba: «Solo tiene 18 años». Veamos la forma del esquema argumentativo que seguiría esta intervención del jurado 8 (ver, por ejemplo, Walton 1997).

EJ. 4.5. (MISERICORDIA)

> Mi conclusión es C.
> Deberíais tener piedad por B.
> Por lo que deberíais aceptar C.
> Siendo C: hay que discutir un tiempo acerca de si no existen dudas razonables antes de dar un veredicto de culpabilidad que lleva consigo la pena de muerte.
> Siendo B: el chico solo tiene 18 años.

Aunque el esquema de este tipo de argumentos *ad misericordiam* es habitualmente falaz, en este caso parece que B apoya a la conclusión C. Podríamos pensar que la conclusión es "razonable" por sí misma, sin embargo, si estamos en un diálogo persuasivo donde esa conclusión está siendo objeto de discusión, B puede dar cierto apoyo a la misma. El argumento no es falaz. Es también muy interesante analizar lo que ocurre en este mismo ejemplo tras esta intervención de Fonda. El jurado 3 contesta: «Son suficientes [tener 18 años]. Le clavó a su padre 10 centímetros del puñal en su pecho. Lo han probado en la sala de doce formas distintas. ¿Quiere que se lo recuerde por si se le ha olvidado?». Esta contestación no responde al argumento de Fonda, se trata, más bien de un sofisma, una falacia en toda regla en el curso del diálogo y corresponde, aproximadamente con la mencionada falacia clásica del *hombre de paja*. Veamos por qué: el jurado 3 responde como si Fonda hubiera empleado la afirmación «Solo tiene 18 años» no para introducir un argumento que apoye el "discutir la cuestión", sino para, o bien justificar el crimen de alguna manera, o bien para afirmar que alguien que tiene 18 años no puede cometer un crimen. El jurado 3 se ve respaldado también por su intervención anterior: en su táctica parece asumir que Fonda responde argumentando «Solo tiene 18 años» a su afirmación previa «Es un asesino peligroso». El sofisma consiste en dar una respuesta («Son suficientes») para que parezca que el argumentador falaz es Fonda (¿quién podría aceptar que está justificado cometer un crimen por tener 18 años o que con 18 años no se cometen crímenes?). En este caso, podríamos ver que el jurado 3 está utilizando de manera inadecuada el esquema argumentativo del argumento desde los compromisos (*argument from commitment*; ver, Walton et al. 2013: 335), precisamente porque atribuye un falso compromiso implícito al jurado 8 tras su movimiento («Solo tiene 18 años») en el diálogo.

En general, a lo largo de todo el metraje, las intervenciones del jurado 3 (y del jurado 7 y el 10) se enfocan a dinamitar el diálogo razonado. Algunas de ellas son falacias groseras, como el argumento CALAÑA 1 (esgrimido por el jurado 10) ampliamente nombrado en este libro. Otras, especialmente las del jurado 3, tratan de revestirse de racionalidad, aunque si se revisan los argumentos, estos, en general, son poco razonables. Este jurado, además, alude constantemente, de manera directa o indirecta, a la pérdida de tiempo que supone discutir la cuestión y, sobre todo, menosprecia abiertamente cualquier argumento que pueda resultar contrario a su posición. Sin entrar en un análisis más profundo y detallado de



sus movimientos, podemos decir que el jurado 3 no colabora para resolver la diferencia de opinión y que, en reiteradas ocasiones, trata de bloquear los objetivos del diálogo. También es el personaje que constantemente transgrede las reglas, no solo del diálogo, sino las que ellos mismos se han marcado: es el que decide cortar la primera ronda en donde han acordado que cada uno exponga sus argumentos sobre el sentido de su voto y es uno de los que está jugando al tres en raya mientras se está discutiendo sobre la culpabilidad del acusado.

«¡Esto no es un juego!», dice el jurado 8 en esta ocasión, hacia el minuto 39, cuando ve a algunos miembros del jurado distraídos, jugando. Pero lo es más de lo que parece, y por ello Fonda se indigna: observa la actitud poco comprometida de algunos participantes con el "juego" en el que estos doce hombres sin piedad sí se han embarcado. A lo largo del capítulo hemos visto cómo los modelos de diálogo se articulan como si se trataran de un juego particular con sus propias reglas; los participantes del diálogo han de acatarlas si quieren llegar a una resolución racional del mismo y no convertirse en argumentadores falaces.

4.6. Esquemas argumentativos

Uno de los campos de estudio donde los hallazgos de la moderna teoría de la argumentación pueden aplicarse ampliamente es en de la inteligencia artificial (IA). Sin duda, la IA es uno de los estudios más interdisciplinares que existen en la actualidad. En cierta manera, podemos decir que la IA consiste en dotar a las máquinas de esa entelequia a la que llamamos sentido común, por tanto, para su desarrollo, además del conocimiento de lógica, matemáticas y computación, hay que adentrarse en el estudio del razonamiento y/o comportamiento humano. Como esperamos que haya quedado claro a lo largo de este libro, los estudios en argumentación son una herramienta muy valiosa para comprender, evaluar y analizar este comportamiento humano de dar razones, que ojalá nos lleve a nosotros mismos a poseer cierto grado de sentido común. Comprender la argumentación significa, por tanto, comprender una actividad esencial del razonamiento humano, y solo tras un estudio detallado de la misma, podremos intentar dotar a las máquinas de esta cualidad. Los modelos formales de argumentación proporcionan un elemento fundamental para la semántica de los programas lógicos que tratan de reproducir el razonar humano. Por otro lado, la IA también ha contribuido al desarrollo de la propia argumentación a través, fundamentalmente, de herramientas formales para el análisis, evaluación y visualización de argumentos. Esta simbiosis entre las dos áreas de estudio ha surgido en gran medida a través del concepto, del que ya nos hemos ocupado en varias ocasiones, de esquema argumentativo. Podríamos decir que los esquemas argumentativos son el nexo entre el nivel lógico y el conceptual de un argumento (Macagno y Walton, 2015).

Los esquemas argumentativos son modelos teóricos que nos ayudan a acercarnos a la manera de razonar/argumentar humana (ver, por ejemplo, Godden y Walton, 2007).

El estudio de estos esquemas (re)surgió con la moderna teoría de la argumentación, y ya los primeros autores en este campo se preocuparon por la identificaron de los esquemas básicos (por ejemplo, Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989, Hastings 1963, Toulmin et al. 2018, van Eemeren y Kruiger 1987, Kienpointner 1987). En este resurgimiento, Walton se ha constituido como uno de los autores más prolíficos del área, siendo, además, uno de los



estudiosos de la argumentación que más ha fomentado la colaboración con los expertos en computación e IA (ver, por ejemplo, Rahwan y Simari 2009; Walton et al. 2013).

Como ya adelantábamos en el Capítulo 1, el gran interés que suscitan los esquemas argumentativos en la TA se debe a que, básicamente, formalizan el razonamiento plausible que no encaja en las formas tradicionales de argumento deductivo e inductivo. En general, los argumentos comúnmente utilizados en la argumentación conversacional cotidiana y en contextos como el legal o el científico se basan en este razonamiento plausible, que resulta tan esquivo a la hora de evaluar su, valga la redundancia, plausibilidad: desde el punto de vista del argumento, evaluar su bondad o fuerza. Otra característica importante, es que estos esquemas han de dar cuenta de la gran variedad de argumentos que se esgrimen durante una argumentación. En Walton et al. (2013) se recogen 60 tipos diferentes de esquemas argumentativos, entre ellos, por ejemplo, el argumento por analogía, de opinión popular, de testimonio de testigos, de opinión de expertos o de causa efecto. Generalmente, los esquemas se articulan a través de la caracterización de la forma de las premisas y conclusiones en un tipo de argumento concreto (que habrá que identificar a la hora de tratar de ajustar casos reales a estos modelos) y **cuestiones críticas** que evalúen la validez del punto de vista y las razones dadas para su apoyo. Por tanto, estas preguntas representan las condiciones para que un argumento concreto sea apropiado y, también, los posibles puntos débiles del mismo. Veremos que las preguntas críticas aportan un carácter dialéctico a estos esquemas y deberán ser respondidas de acuerdo al marco dialógico compartido.

Veamos como ejemplo el esquema argumentativo para la abducción, paradigma de argumento cuya conclusión es una hipótesis, y por tanto, esta conclusión deberá tener un cierto grado de plausibilidad en el contexto en el que nos encontremos para considerar el argumento adecuado o aceptable. Walton et al. (2013: 329-330) presentan el siguiente esquema para el argumento abductivo entendido como inferencia de la mejor explicación:

> *D* es un conjunto de datos o supuestos hechos en un caso.
> Cada una de las hipótesis A_1, A_2, ..., A_n es satisfactoria explicando *D*.
> A_i es la hipótesis más satisfactoria explicando *D*.
> Por lo tanto, A_i es la hipótesis más plausible en este caso.
> Preguntas críticas (*critical questions*, CQ):
> CQ1: ¿Cómo de satisfactoria es A_i en sí misma como una explicación de *D*, independientemente de las explicaciones alternativas disponibles hasta ahora en el diálogo?
> CQ2: ¿En qué medida A_i es una explicación mejor que las explicaciones alternativas disponibles hasta ahora en el diálogo?
> CQ3: ¿Hasta dónde ha progresado el diálogo? Si el diálogo es una investigación, ¿cómo de exhaustiva ha sido la búsqueda de información en la investigación del caso?
> CQ4: ¿Sería preferible continuar con el diálogo en lugar de llegar a una conclusión en este momento?

La conclusión del argumento abductivo es solo una hipótesis que es más o menos plausible para poder ser establecida como un compromiso en el diálogo. Tiene cierto peso de plausibilidad a su favor y este peso puede ser evaluado haciendo las preguntas críticas

apropiadas. Recordemos el argumento abductivo que esgrime el jurado 9, el "anciano", hacia el minuto 41 en *12 Hombres sin Piedad* y que en el Capítulo 3 fue reducido a la forma de la falacia de afirmación del consecuente. El diálogo que se da en la película es el siguiente:

EJ. 4.6. (MENTIRA)

Jurado 8 (Fonda, el virtuoso): Estamos de acuerdo en que un tren tarda diez segundos en pasar por un punto. Ya que la mujer vio el crimen a través de los dos últimos vagones, podemos suponer que el cuerpo cayó al suelo mientras pasaba el tren. Por lo tanto, el tren pasó haciendo un tremendo ruido junto a la ventana del viejo durante diez segundos antes de que cayera el cuerpo. El viejo declaró que escuchó "te mataré" y la caída del cuerpo un segundo después, pero tuvo que oír las palabras del chico, mientras el tren pasaba con gran estruendo. No es posible que lo oyera.
Jurado 3 (el iracundo): Por supuesto que sí.
Jurado 8: ¿Eso cree?
Jurado 3: Dice que gritaba a pleno pulmón.
Jurado 8: Aun suponiendo que lo oyera, no pudo identificar la voz del chico con todo el ruido del tren.
Jurado 3: Fueron segundos. No se puede ser tan preciso.
Jurado 8: Un testimonio que puede enviar a un chico a la silla eléctrica ha de ser preciso.
Jurado 5 (el buen chico): No creo que lo oyese.
Jurado 6 (el trabajador): Quizá no lo oyera, con todo ese ruido...
Jurado 10 (el intolerante): ¿Qué majaderías están diciendo?
Jurado 6: Es evidente que no pudo oírlo.
Jurado 3: ¿Por qué iba a mentir? ¿Qué ganaría?
Jurado 9 (el anciano): Atención, quizá.
Jurado 3: Ya está bien de frases bonitas. ¡Véndaselas a un periódico!
Jurado 6: [...] ¿Por qué iba a mentir el viejo?
Jurado 9: Le estuve observando detenidamente. Tenía la chaqueta descosida por debajo del hombro. ¿Se dieron cuenta? Así no se debe asistir a un juicio. Era un hombre muy viejo, con una chaqueta raída. Y se acercó muy despacio al estrado. Arrastraba la pierna izquierda, e intentaba que no se le notara, porque le daba vergüenza. Creo que conozco a ese hombre mejor que ninguno de ustedes. Es un viejo callado, asustado e insignificante, que… que no ha sido nadie en la vida. Nadie ha reconocido su valía, ni su nombre ha salido en los periódicos. Nadie le conoce. Nadie habla de él. Nadie le pide consejo a sus 75 años. Caballeros, eso es algo muy triste: ser insignificante. Un hombre así tiene que hacerse notar, hacer que le escuchen. Una sola mención sería muy importante para él. Sería muy difícil para él permanecer en el olvido.
Jurado 7 (el impertinente): Un momento. ¿Está diciendo que mintió para ser importante por una vez?
Jurado 9: No. No es que mintiera. Pero quizá se autoconvenció de que oyó esas palabras y reconoció la cara del chico.
Jurado 10: Es lo más inverosímil que he oído jamás. ¿Cómo puede inventarse algo así? ¿Qué sabe usted de todo eso?



Veamos cómo encaja el argumento del jurado 9 en el esquema anterior. El conjunto de datos o hechos, *D*, sería el descubrimiento de que existen razones importantes que hacen suponer que el viejo del piso de abajo ha mentido en su testimonio y que no pudo escuchar la voz del chico diciendo «Te mataré». Sin duda, *D* resulta muy sorprendente y nadie enuncia una explicación para este hecho («¿Por qué iba a mentir? ¿Qué ganaría?»). Pero *D*, aunque al principio parezca algo increíble, va ganado fuerza y cada vez resulta más convincente («Es evidente que no pudo oírlo»). Sin embargo, no disponemos de ninguna explicación, A_n, hasta que el jurado 9 propone una, A_1, «el viejo buscaba llamar la atención». Al no haber hipótesis alternativas, A_1 se configura como la hipótesis que mejor explica *D*. De esta manera ya tenemos las variables del esquema argumentativo de la abducción identificadas. Veamos la plausibilidad del argumento intentando responder a las preguntas críticas:

CQ1: ¿Cómo de satisfactoria es A_1 en sí misma como explicación de *D*? La explicación en sí misma no resulta muy satisfactoria. Parece difícil aceptar que un testigo neutral en un juicio de asesinato mienta en su testimonio solo por llamar la atención. Incluso el jurado 6 que está convencido de que el viejo no pudo escuchar la voz del chico, pide al jurado 9 que defienda su hipótesis.

CQ2: ¿En qué medida A_1 es mejor que las alternativas? La contestación a esta pregunta es evidente en este caso. Al no haber explicaciones alternativas, parece que A_1 es lo mejor que se ha podido encontrar. Un conjunto reticular de explicaciones alternativas desafiaría la respuesta a esta pregunta crítica.

CQ3: ¿Hasta dónde ha progresado el diálogo? La respuesta a esta pregunta es la que puede otorgar mayor plausibilidad al argumento en este caso concreto. El diálogo ha progresado mediante la recolección de nuevos datos que proporcionan apoyo a A_1. El jurado 9 aporta sus observaciones sobre el viejo («Le estuve observando detenidamente. Tenía la chaqueta descosida por debajo del hombro…») y realiza otra hipótesis que modifica ligeramente *D*: reduce la carga sobre la acusación previa de “mentir”: «No. No es que mintiera. Pero quizá se autoconvenció de que oyó esas palabras y reconoció la cara del chico». Esto casa, en cierta manera, con el hipotético carácter del viejo que se ha desvelado a través de estas nuevas observaciones. Podemos decir que, aunque el diálogo general no ha concluido, el diálogo paralelo de justificación del argumento abductivo ha progresado de manera satisfactoria.

CQ4: ¿Sería preferible continuar con el diálogo en lugar de llegar a una conclusión en este momento? Si se cierra el diálogo del argumento abductivo, la conclusión será adoptada como compromiso por los participantes en el diálogo persuasivo general en donde se ha enmarcado este argumento. Es típico de los argumentos abductivos que sean bastante osados y, por ello, no se les suele otorgar mucho peso por sí mismos. De esta manera, si la hipótesis tiene cierto grado de plausibilidad, en muchas ocasiones resulta más útil concluir el diálogo sobre el argumento abductivo para poder seguir avanzando en el diálogo general. Según avance el diálogo persuasivo general y surjan nuevas evidencias, esta hipótesis podrá o bien desecharse o bien ganar solidez.

Es a través de la reflexión al tratar de contestar estas preguntas críticas cuando nos surgen las razones para aceptar o desechar el argumento como compromiso. En el caso

que nos ocupa, parece que es razonable adoptar el compromiso que conlleva la aceptación provisional de la hipótesis, más como una manera de aceptar que se pueden hallar razones para explicar *D,* que como "verdadera" explicación de que el viejo haya mentido. En definitiva, los esquemas argumentativos nos ayudan a (i) clasificar los distintos tipos de argumentos, (ii) identificar las premisas y las conclusiones de los argumentos que se dan en un diálogo, y (iii) valorar si es razonable aceptar el argumento en el curso del diálogo. Por tanto, aunque el argumento del jurado 9 pueda ser inválido formalmente, como vimos en el capítulo previo, porque tiene la forma de afirmación del consecuente, al aplicar el esquema argumentativo para la abducción en el contexto que nos ocupa, concluimos que es un argumento aceptable en el curso del diálogo.

Una vez visto cómo se aplica un esquema argumentativo a un caso concreto parece que sería ciertamente beneficioso para una IA que pudiera clasificar, identificar y evaluar argumentos de esta forma. De hecho, se está demostrando que estos esquemas en su versión más básica permiten a los sistemas de computación multiagente llegar a una decisión presunta sobre cómo proceder en situaciones en las que seguir recolectando evidencias puede causar graves demoras de tiempo y/o dinero (ver, por ejemplo, Macagno et al. 2017). Sin embargo, la manera en que hemos aplicado aquí el esquema argumentativo puede parecer demasiado humana, especialmente a la hora de contestar las preguntas críticas. Y es este aspecto, la modelización de las preguntas críticas, el que precisamente se muestra como un gran desafío a la hora de aplicar e implementar la teoría de los esquemas argumentativos en sistemas computacionales (ver, por ejemplo, Gordon et al. 2007; Gordon y Walton 2006), como ya adelantábamos también al inicio del capítulo.

En la actualidad, existen varias líneas de actuación encaminadas a una mejora y sistematización de estos esquemas. Por un lado, es necesario un sistema de clasificación sólido de los esquemas que permita al usuario la correcta identificación del patrón específico del argumento y que se base en una clasificación sencilla y simplificada. Esta línea de investigación está, por tanto, encaminada a encontrar las características comunes de los distintos tipos de argumentos y, con ello, crear unos nodos de clasificaciones y esquemas más generales en los que queden integrados esquemas de argumentos más específicos. Otra línea de actuación, que se está desarrollando en la minería de argumentos (*argument mining*), consiste, aparentemente, en lo contrario: se necesitan bases de datos lo más amplias posibles de esquemas argumentativos que analicen argumentos en lenguaje natural con el fin de extraer enfoques estadísticos útiles para la comprensión "automática" del lenguaje y la identificación de argumentos. La complejidad conceptual de la argumentación natural para llegar a una conclusión obliga constantemente al uso de varios esquemas argumentativos interconectados para poder caracterizar el argumento, añadiendo complejidad a la sistematización y al uso estadístico de estas bases de datos.

En cualquier caso, y como hemos visto a lo largo de este libro, los distintos enfoques de la teoría de la argumentación tratan de sistematizar, en la medida de lo posible, las prácticas discursivas y argumentativas. Esto, finalmente, parece bastante conveniente, si no para que estas prácticas sean comprendidas por una inteligencia artificial, al menos para que algún tipo de inteligencia consiga inteligir el modo de argumentar humano.





CAPÍTULO 5.
LA APROXIMACIÓN FORMAL (O CLÁSICA)

5.1. Lógica Clásica y validez formal

En este capítulo presentaremos el que hasta hace poco podía considerarse como el enfoque estándar en el estudio de la inferencia. Sus ideas motrices se remontan a la Antigua Grecia, en concreto a los Primeros y Segundos Analíticos de Aristóteles, donde por primera vez se propone una teoría para clasificar argumentos por su forma lógica y se proporcionan reglas para seleccionar los argumentos válidos, que no son otros que los que siguen las leyes de inferencia que proporciona la teoría (leyes que son puramente formales, universales, necesarias, *a priori*, independientes del contexto, etc.). Pero es en el siglo XIX, a raíz del trabajo de algebristas ingleses como Hamilton, Morgan y sobre todo Georges Boole y un poco más tarde con el "multifundador" de saberes Gotlob Frege, cuando se produce la matematización de su *modus operandi*.

Una de las peculiaridades de este enfoque es que, si bien el monto de aplicaciones y desarrollos formales es, como no podía ser menos, ingente, existe un núcleo reconocido por todos como la teoría canónica, y que más o menos puede localizarse en su parte sintáctica en los *Principia Mathematica* publicados por Russell y Whitehead entre 1910 y 1913, y en su parte semántica en los trabajos desarrollados por A. Tarski en la década de los años 30 del siglo pasado. Esta teoría canónica, a la que se suele llamar con cualquiera de las expresiones "lógica estándar" o "**lógica clásica**", es la que vamos a presentar en este capítulo, en una de las versiones que nos parece más interesante para el lego.

Sus peculiaridades no se acaban aquí. Como ya se dijo en el Capítulo 1, en cierto modo este enfoque se opone a todos los demás no solo por las ideas de argumento e inferencia con las que trabaja, sino por su orientación puramente teórica. Esto supone tanto una escasa preocupación por la aplicabilidad de sus resultados a las argumentaciones reales de personas reales en situaciones cotidianas (sus creadores tienden a creer, como algunos matemáticos, que investigan las propiedades sempiternas de unas entidades abstractas o ideales), como una tendencia a la complejidad y el aparato técnico. Eso no quiere decir, por otro lado, que no sea pertinente para nosotros. Primero, porque constituye una perspectiva

sobre la argumentación conocida y visitada frecuente u ocasionalmente por todos los estudiosos del área, por lo que cualquier introducción al área que no la incluyera quedaría coja. Segundo, porque proporciona la mejor teoría (aunque un tanto idealizada) de la que disponemos actualmente de un tipo de argumentos que aun siendo muy particulares y muy limitado es importante aprender a reconocer y entender adecuadamente para no perderse en la práctica argumentativa: los argumentos deductivos formalmente válidos.

Recordemos. Un argumento deductivo es, como ya se ha dicho, un argumento tal que si las premisas son verdaderas la conclusión necesariamente también lo es, o, de otra manera, un argumento en el que las premisas constituyen una garantía absoluta y definitiva para la conclusión. Para la lógica formal la validez deductiva de un argumento depende solo de rasgos estructurales de las proposiciones que aparecen en el argumento. Esto supone que son propiedades intrínsecas al propio argumento lo que determina su validez, y no elementos del contexto argumental (quién lo propone, a quién, cuándo, para qué, etc.) ni tampoco del marco histórico-social (teorías aceptadas, disposiciones legales, acuerdos morales...). Por ello se entiende que la validez así entendida es no solo transversal a distintos ámbitos argumentativos sino algo mucho más fuerte, es universal y atemporal, y por lo tanto independiente de cualquier contingencia empírica. Universal, necesaria, *a priori*, absoluta... hay muchas maneras de caracterizar este sentido restringido de validez, pero de acuerdo a este paradigma todas estas propiedades provienen de la naturaleza formal de la propia inferencia que va de premisas a conclusión, por lo que utilizaremos este término. Un argumento es, pues, **válido formalmente**, cuando su forma lógica garantiza que la conclusión es verdadera cuando las premisas lo son.

En la vida real es muy difícil, cuando no imposible, encontrarse con argumentos que demuestren la conclusión de una vez y para siempre, pues siempre hay la posibilidad de que aparezcan excepciones, anomalías, o simplemente catástrofes, por lo que la idea de validez formal claramente supone una idealización (solo encontramos ejemplos genuinos en ámbitos que son ellos mismos "ideales" como los de la matemática pura), pero probablemente es una idealización que de alguna manera asumimos en algunos momentos de nuestra argumentación (por ejemplo cuando tomamos la conclusión como "necesaria", "irrevocable" o simplemente "impepinable").

Vamos a ver, en todo caso, cómo se plantea y explica esta noción desde la lógica clásica. El punto de partida es la noción de forma lógica. Como acabamos de indicar, la idea central aquí es que la validez o invalidez de todos los argumentos depende solo y exclusivamente de las propiedades estructurales, sintácticas o formales de los enunciados que lo componen. Esta estructura no resulta siempre evidente ni transparente, por lo que aprender a reconocerla (y a veces a reconstruirla) suele ser un trabajo arduo que genera algunos dolores de cabeza y en ocasiones una buena depresión. Pero es un poco como el Santo Grial del lógico: tan pronto como das con ella, ya no precisas de nada más para comprender y juzgar el argumento.

Para comprender esta noción toma el siguiente ejemplo clásico de argumento deductivamente válido:

Todos los hombres son animales.
Todos los animales son mortales.
Ergo, todos los hombres son mortales.



Seguramente nada más leer el argumento ya has sentido o al menos presentido que la conclusión se sigue necesariamente de las premisas. Si es así, probablemente es porque de alguna manera has percibido que la propia estructura del argumento garantiza que si las premisas son verdaderas la conclusión también lo es. No es necesario, podrías haber pensado, que investigue el mundo alrededor de mí para ver que las premisas hacen verdadera la conclusión. No necesito ninguna información extra para saber eso, ningún conocimiento biológico ni teológico ni de cualquier otro tipo, como no preciso saber nada sobre el significado de las palabras "hombre", "animal" o "mortal". Cualquier otro argumento que tuviera la misma forma (por ejemplo, todos los primos son impares, todos los impares son enteros, por lo tanto, todos los primos son enteros) sería igualmente válido. Esto de por sí nos da un método para probar que un argumento determinado no es formalmente válido: construir un argumento que tiene su misma forma pero cuyas premisas son verdaderas y su conclusión falsa (lo que muchas veces se llama un **contraejemplo**) Si examinamos de cerca lo que es necesario preservar y lo que no a la hora de construir contraejemplos descubrimos los ingredientes de la **forma lógica**:

- **la estructura sintáctica:** es decir, los tipos de expresiones gramaticales (las categorías morfológicas) que constituyen cada oración, y cómo están vinculados en ellos: no valdría por ejemplo sustituir "hombres" por "Juan" o "todos" por "rápidamente" (en este caso la sustitución hasta daría lugar a errores gramaticales).
- **las repeticiones de expresiones:** es obvio que haríamos trampa si a la hora de buscar el contraejemplo sustituimos "animales" por "caramelos" en la primera oración y por "sandías" en la segunda, la aparición de la misma expresión en el predicado de la primera premisa y el sujeto de la segunda oración es obviamente vital para la validez, como lo es la repetición de sujeto y predicado de la conclusión en los lugares en que están en las premisas.
- **las constantes lógicas:** hay algunas expresiones que parece que no podemos sustituir por otras, aunque lo hagamos uniforme y exhaustivamente, si no queremos alterar gravemente las propiedades de las que depende la validez del argumento; en nuestro sencillo ejemplo el único caso claro de este tipo de expresión lógicamente distinguida es "todos" (si sustituimos "todos" por "algunos" en todas sus apariciones tendremos un argumento muy distinto que, además, es formalmente inválido), aunque en un primero momento podemos añadir "son", como más tarde veremos esta última desaparece en el análisis.

No hay una caracterización precisa ni mucho menos unánime de la importante noción de "**constante lógica**", más allá del acuerdo de incluir las expresiones que se consideran esenciales para la forma lógica del argumento. En último término es la propia teoría que propone el lógico la que nos indica a qué debemos considerar constante lógica, y puede y de hecho hay discrepancia entre teorías (hay un relativo *quorum* con algunas como "y", "o", "no", "todos", "ninguno" ... y bastante debate para otras como "necesariamente", "debe ser", "antes", "el"...).

En todo caso, una vez que hemos proporcionado las herramientas necesarias para determinar la forma lógica del argumento, lo que precisamos a continuación es algún método para decidir si es válido o inválido. Hay aquí dos procedimientos generales que han seguido los lógicos, y que hoy tienden a verse como complementarios. Por un lado,

un procedimiento sintáctico que proporciona reglas para obtener unas proposiciones a partir de otras, las reglas de inferencia, que son a la vez formales (solo atienden a la forma lógica de las proposiciones) y preservadoras de verdad (si las oraciones a las que se aplican son verdaderas las que se obtienen también lo son). Y por otra parte, un procedimiento semántico que nos permite cambiar el significado de las expresiones que no son constantes lógicas de todas las maneras admisibles lógicamente y determinar en cada caso el valor de verdad de premisas y conclusión. Enseguida presentamos estos dos métodos, pero antes hemos de introducir el particular modo en que los lógicos actuales indagan y explicitan la forma lógica utilizando simbología de corte matemático.

5.2. Sistemas lógicos

Aristóteles, Ockham y Juan de Tomás ya hacían lógica formal, exactamente en los términos que hemos descrito en el apartado anterior. El método que utilizaban para describir la forma lógica era "abstractivo" (Bochenski 1966), básicamente tomando algún argumento del lenguaje natural y sustituyendo las expresiones no lógicas por variables. En nuestro ejemplo anterior obtendríamos el esquema argumental que los lógicos medievales denominaban Bárbara:

Todos los A son B.
Todos lo B son C.
Ergo, todos los A son C.

Para la gran mayoría de los lógicos contemporáneos este procedimiento dista de ser satisfactorio. El principal inconveniente es que en la formulación todavía persisten tanto expresiones como reglas sintácticas del lenguaje natural, por lo que inevitablemente se contagia de la connatural ambigüedad del habla coloquial (donde "todos" puede ser "prácticamente todos" o "en todos los casos normales", o puede o no incluir a "todas", o no queda claro si "todos los A son B" significa lo mismo que "Los A son B" o "de los A son B todos ellos"...). Así que desde el nacimiento de la Lógica Simbólica, allá por mediados del XIX, se ha reemplazado el método abstractivo por el constructivo, que no es otro que el de crear un lenguaje totalmente artificial *ab ovo* en el que se definen con precisión las reglas tanto de formación de expresiones como reglas de inferencia y de atribución de significados, un lenguaje exento de ambigüedad en el que no se plantean dudas acerca de la identidad o las propiedades de ninguna expresión. Como la misma idea de Sistema Lógico es a la vez difícil de explicar e interesante por sí misma, en este apartado presentaremos la noción a través de un ejemplo muy simple y trivial, y en los próximos apartados describiremos ya algunos sistemas lógicos importantes.

Un **sistema lógico** (o, abreviando, una **lógica**) es como un plato combinado, que puede incluir más o menos ingredientes. Como el orden es aquí importante, se suele hablar de una n-tupla que incluye al menos (1) un lenguaje formal, y puede incluir o no (2) un sistema deductivo, o (3) una semántica formal. Nuestro ejemplo informal de sistema formal será la Lógica Escarnecedora, que incluye los tres componentes: **LC**= <Lc,Dc,Sc>. El primer componente es el lenguaje formal escarnecedor Lc. Un **Lenguaje Formal** es simplemente



un conjunto de ristras o cadenas de símbolos (a las que llamamos proposiciones o **fórmulas**) para el que existe un procedimiento completamente especificado para saber si algo es una fórmula o no. Y un procedimiento es "**completamente especificado**" si hay un conjunto de instrucciones (lo que solemos llamar un "algoritmo") para llevarlo a cabo de forma completa, con éxito, y sin recurrir a ninguna información o consideración no explícitamente incluida en las instrucciones (unas instrucciones que podrían ser ejecutadas mecánicamente, por un computador por ejemplo). La noción de lenguaje formal no solo pertenece a la Lógica, pues hay lenguajes formales en Matemáticas, Informática, Lingüística, etc. La manera más usual de definirlos es mediante una definición recursiva: un conjunto de instrucciones que ejecutadas recursivamente ("recursivamente" solo quiere decir que cada vez que llegas al final de las instrucciones vuelves al principio y las ejecutas otra vez, como Sísifo con su piedra) van produciendo las distintas expresiones y fórmulas. Veamos la sencilla definición recursiva de Lc:

1. "lila", "memo", "gili" son los términos de Lc,
2. "&" es la constante lógica de Lc,
3. un término de Lc es una fórmula de Lc,
4. si A y B son dos fórmulas de Lc, "(A & B)" es una fórmula de Lc.
5. Nada más es una fórmula de Lc.

(La última cláusula de la definición, que a veces se denomina "cláusula de cierre" es una prueba más de que los lógicos no dejan nada por sobreentendido, evitando de esta manera que alguien llame a la puerta portando un elefante entre sus brazos y nos pregunte si es una fórmula de Lc).

Es fácil ver cómo irán apareciendo las fórmulas de Lc al ejecutar recursivamente estas instrucciones. Al llegar a 3 por primera vez obtenemos que "memo", "lila" y "gili" son fórmulas, y después, al ejecutar 4, obtenemos otras fórmulas como "(memo & lila)", "(memo & gili)", "(memo & memo)" (no hay que despreciar el poder enfático de las repeticiones). Tras llegar a 5 volvemos a ejecutar 1, 2, y 3 sin que aparezcan nuevas fórmulas para insultar, pero al ejecutar 4 por segunda vez aparecen fórmulas que no teníamos antes como "(memo & (lila & gili))" o la terrible "((gili & gili) & gili)". Nótese que los paréntesis tienen aquí una función auxiliar, pues sirven para indicar rasgos estructurales de las fórmulas (para distinguir por ejemplo "(gili & (gili & gili))" de "(gili & gili) & gili)", algo que parece nimio en el sencillo **LC**, pero que como se verá es crucial en lenguajes más complejos.

El siguiente elemento de un sistema lógico es un sistema deductivo. Un **sistema deductivo** para un lenguaje formal es un conjunto de reglas (llamadas **reglas de inferencia** o **reglas deductivas**) que derivan unas fórmulas a partir de otras fórmulas del lenguaje, más, opcionalmente, un subconjunto distinguido de fórmulas que se llaman **axiomas**. A los sistemas deductivos que solo incorporan reglas de deducción se les denomina **sistemas de deducción natural**, y a los que además añaden axiomas se les llama **sistemas axiomáticos.** La existencia de dos tipos aquí tiene más bien raíces históricas. Los sistemas axiomáticos estaban pensados sobre todo para tratar formalmente teorías científicas, especialmente teorías matemáticas, cuyos axiomas o leyes fundamentales se debían añadir a los del propio sistema lógico, y así ir obteniendo al aplicar las reglas deductivas al conjunto de axiomas el resto de principios y resultados de la teoría (de ahí que se llame **teoremas** a todo lo

que se obtiene de los axiomas usando las reglas deductivas). Los sistemas de deducción natural pretendían reflejar los modos en que razonamos en situaciones cotidianas, pues en ese caso partimos de cualesquiera enunciados que recojan los datos disponibles en el momento. En realidad una cosa y otra se puede hacer bien o mal con cualquiera de los tipos de sistemas deductivos, por lo que hoy tiende a considerárselos simplemente como presentaciones alternativas de la misma cosa. En cualquier caso los sistemas de deducción natural son, al tener menos componentes, más sencillos, por lo que en este capítulo nos centraremos en ellos. El sistema deductivo **Dc** consta de dos sencillas reglas que el lector entenderá y reconocerá enseguida. La primera sirve para deducir, a partir de dos insultos su conjunción (es obvio que si eres "gili" y además eres "memo" eres "(gili &memo)". Su nombre es transparente acerca de su contenido:

Regla de introducción de la conjunción (IC).

Si "A" y" B" son fórmulas de LS, de "A" y "B" inferir "A & B"

Probemos a escribir la regla como les gusta a los lógicos de pro. Utilizaremos para ello el signo "⊢" (que se puede leer como "es deducible" o "se sigue"), y ponemos a la izquierda las fórmulas de las que se parte y a la derecha la que es inferida:

$$A, B \vdash (A\&B)$$

Otra forma de escribirla, igual de popular, es usando una barra horizontal, escribiendo ahora encima las reglas de las que se parte y abajo a la que se llega:

Regla de introducción de la conjunción (IC).

$$\frac{A \quad B}{(A\&B)}$$

Siguiendo la terminología habitual, denominamos a A y B las premisas y a "A&B" la conclusión. Adviértase que el orden de las premisas no importa. La segunda y tercera reglas permiten a partir de una conjunción inferir uno u otro de los conjuntores. Los nombres de las reglas son ellos mismos muy indicativos del contenido:

Regla de eliminación de la conjunción 1(EC1).

$$\frac{(A \& B)}{A}$$

Regla de eliminación de la conjunción 2(EC2)

$$\frac{(A \& B)}{B}$$



Equipados con estas reglas ya podemos empezar a hacer deducciones en **LC**. Dicho descarnadamente una **deducción** (también llamada **demostración** de A desde Γ) de una fórmula A a partir de un conjunto de fórmulas **Γ** tal que toda fórmula o bien pertenece a Γ o bien es el resultado de aplicar alguna de las reglas de inferencia a fórmulas que aparecen previamente en la secuencia, y cuya última fórmula es A. Más que la noción formal, lo que hay que entender es lo que hacemos en una demostración. Supongamos que tenemos el conjunto Γ = {(gili & memo), (memo & lila)}, y que nos proponemos demostrar que A = (lila & gili) se sigue de él. Lo primero que hacemos es escribir las premisas (las fórmulas de Γ) en líneas separadas, numerándolas para identificarlas, y en este caso añadiendo una pequeña línea horizontal delante del número para indicar que se tratan de premisas y no pasos en la demostración.

-(1) (gili & memo)
-(2) (memo & lila)

Nuestro objetivo es obtener "(lila & gili)" aplicando una a una las reglas de inferencia. Para ello necesitamos obtener primero "lila" y "gili", así que nuestro primer paso será separar "gili" de la premisa (1) utilizando la regla EC1. Para ello, escribimos una línea 3 con la fórmula "gili" y a continuación, en negrita, el nombre de la regla y el número del paso en el que aparecía la fórmula a la que se la aplicamos (en este caso el paso (1)), con lo que la cosa queda así:

-(1) (gili & memo)	
-(2) (memo & lila)	
(3) gili	**EC1 1**

Adviértase que el paso (3) ya no está precedido de la pequeña línea horizontal, pues ya no se trata de una premisa (una fórmula de Γ). Obtengamos ahora "lila" de (2):

-(1) (gili & memo)	
-(2) (memo& lila)	
(3) gili	**EC1 1**
(4) lila	**EC2 2**

Y ahora ya solo nos queda aplicar IC a los pasos 3 y 4 para completar nuestra primera demostración y obtener (gili & lila):

-(1) (gili & memo)	
-(2) (memo& lila)	
(3) gili	**EC1 1**
(4) lila	**EC2 2**
(5) (lila & gili)	**IC 3,4**



Cuando una fórmula A es demostrable a partir de un conjunto de fórmulas Γ en un sistema lógico **Sx** se dice que A es **deducible** de Γ, o que A es **demostrable** desde Γ y se escribe así: $\Gamma \vdash_x A$ (se puede usar ⊢ si el contexto deja claro de qué sistema lógico hablamos).

Como se ve, los sistemas deductivos nos ofrecen un procedimiento a la vez muy intuitivo y seguro para probar la validez formal de un argumento, una vez que hemos "traducido" sus premisas y conclusión al lenguaje formal. Desafortunadamente, no nos sirve para demostrar que un argumento es formalmente inválido. En efecto, si es inválido nunca llegaremos a deducir la conclusión, pero ¿cómo vamos a probar esto?; en teoría podríamos pasarnos siglos aplicando las reglas de inferencia y acumulando pasos al infinito y todavía no estaríamos seguros de que la prueba existe aunque todavía no hayamos dado con ella. Para cubrir esta laguna los lógicos han diseñado métodos automáticos de prueba, aunque son demasiado técnicos para explicarlos aquí. En vez de ello vamos a probar la invalidez introduciendo una semántica formal para **LC**.

Hablando rápido, una **semántica formal** para un lenguaje formal es un conjunto de **interpretaciones** del vocabulario y de las fórmulas del lenguaje tal que existe un procedimiento completamente especificado para determinar el valor de cada fórmula del lenguaje en cada interpretación. A primera vista pude parecer extraño que a un lenguaje "formal", desarrollado precisamente para evitar que los significados interfieran en el proceso de deducción, ahora venga a dársele ya no una, como es lo normal, sino una pluralidad de interpretaciones. Pero ahí precisamente, radica el truco de la semántica formal. Como señalamos, se supone que la validez lógica depende solo de la forma lógica del argumento, así que si conseguimos demostrar que la verdad de la conclusión está garantizada por la verdad de las premisas *sea cual sea el significado de las expresiones no lógicas* habremos demostrado que el argumento es válido. Una manera de hacer esto, que describimos al comienzo de este capítulo, procede sustituyendo las expresiones no lógicas por cualesquiera otras con la misma categoría morfológica, pero con este simple método estamos sujetos a la necesidad de tener un vocabulario suficientemente rico para que no se nos haga pasar gato por liebre. Los lógicos se han quitado este problema haciendo variar el significado de las expresiones no lógicas de todas las maneras lógicamente posibles (produciendo todos los diccionarios posibles, que es lo que viene a ser el conjunto de interpretaciones que constituye la semántica), de tal manera que: (i) a las constantes lógicas del lenguaje se les asigna el mismo significado en toda interpretación, y (ii) a cada expresión no lógica se le asigna un significado acorde con su categoría morfológica.

Desde luego, hay que tomarse aquí la palabra "significado" *cum grano salis*. En realidad, el lógico no produce el tipo rico y sofisticado de significados que tienen las palabras y expresiones del castellano en sus usos corrientes, y desde luego, no apunta al mundo como ellas, sino que directamente "construye" algo así como estructuras o formas de significado utilizando herramientas matemáticas como la teoría de conjuntos o el álgebra. Desde luego, no hay que confundir estos pálidos remedos de conceptos con los verdaderos significados de las palabras (aunque algunos lógicos del pasado lo hayan hecho), pero tampoco hay que olvidar que el objetivo de la semántica formal no es investigar el significado de las proposiciones sino tan solo examinar sus propiedades lógicas (como bien indica el apellido "formal"). En el caso de **LC** lo único por lo que debemos preocuparnos a la hora de diseñar el conjunto de interpretaciones es disponer de todas las combinaciones de defectos



calificados por nuestros insultos posibles. Para ello, podemos imaginar las distintas interpretaciones como personas que ejemplifican tales combinaciones (por ejemplo, Pedro es lila y memo pero no gili, María es lila y gili pero no mema, José no es ni lila ni memo ni gili, etc.), pero para simplificar directamente no hablaremos de personas sino que indicaremos si es verdad (V) o no (F) en cada interpretación cada uno de los insultos:

Sc: Una interpretación de Sc es una función I que asigna a cada uno de los términos de LC un valor de verdad, V o F, y para toda fórmula de la forma "A & B" se le asigna V en dicha interpretación solo si se les ha asignado V tanto a A como a B, y se le asigna F en caso contrario.

Ahora que ya disponemos de Sc podemos determinar si la fórmula A = (memo & gili) se sigue del conjunto de fórmulas Γ = {(lila & gili), (gili)} (la respuesta es intuitivamente inmediata, ya lo sabemos, pero de lo se trata ahora es ver cómo funciona la semántica) simplemente calculando, por mera combinatoria, todas las interpretaciones posibles, y a continuación examinando si en todas en las que son verdaderas las fórmulas Γ es verdadera también A. En esencia, lo que se llama hacer la **tabla de verdad** de Γ y A, como vamos a hacer a continuación. Primero producimos todas las combinaciones de valores de verdad posibles, de tal manera que a cada línea horizontal corresponde una interpretación (I_n):

	lila	memo	gili
I_1	V	V	V
I_2	V	V	F
I_3	V	F	V
I_4	V	F	F
I_5	F	V	V
I_6	F	V	F
I_7	F	F	V
I_8	F	F	F

Así, la Interpretación I_1 es aquella en que lila, memo y gili son todas verdaderas, la interpretación I_2 aquella en que son verdaderas lila y memo y falsa gili, etc. Ahora debemos calcular el valor de verdad de las fórmulas de Γ y A. Al ser "gili" una fórmula simple, solo necesitamos añadir los valores de verdad de "lila y gili" y "memo y gili" a la derecha de los que ya teníamos, y para ello usamos la sencilla regla de Sc que nos dice que para ser verdad "A & B" deben ser verdaderas tanto A como B:



	lila	memo	gili	(lila & gili)	(memo y gili)
I_1	V	V	V	V	V
I_2	V	V	F	F	F
I_3	V	F	V	V	F
I_4	V	F	F	F	F
I_5	F	V	V	F	V
I_6	F	V	F	F	F
I_7	F	F	V	F	F
I_8	F	F	F	F	F

Por último, para determinar si el argumento es válido, debemos examinar las interpretaciones donde todas las fórmulas de Γ son verdaderas, a saber, I_1 e I_3 y comprobar si en todas ellas es verdadera A. Enseguida vemos que en I_3 no es verdadero "(memo y gili)", con lo cual habremos demostrado que el argumento es inválido y, de paso, podemos dar un **contraejemplo**, a saber, un caso en el que las premisas son verdaderas y la conclusión es falsa, que es precisamente aquel en el que alguien es lila y gili pero no memo. Cuando, dados un conjunto de fórmulas Γ y una fórmula A ocurre, al contrario que en este caso, que en todas las interpretaciones de una semántica formal Sx donde son verdaderas todas las fórmulas de Γ es verdadera también A se dice que A es una **consecuencia semántica** (o **consecuencia lógica**) de A y se escribe $\Gamma \models_x A$.

5.3. La lógica de enunciados

Ahora ya estamos en posición de ver una teoría de lógica formal "de verdad". Se trata de la lógica de enunciados, **LE**= <Le, De, Se>, también denominada lógica proposicional o lógica de juntores. Como su nombre indica, su atención se dirige a la forma en que combinamos enunciados con partículas como "y", "o", "no", "pero" y de las reglas de inferencia que se apoyan precisamente en estar partículas. Comenzaremos definiendo el lenguaje formal Le:

(Signos básicos)

1.1. $p, p_1, p_{2...}, q, q_1, q_{2...}, r, r_1, r_{2...}$ son las **letras proposicionales**.
1.2. ¬ es la **constante monádica**
1.3. ∨, ∧, → son las **constantes diádicas**.

(reglas de formación)

1.4. Una letra proposicional es una fórmula de Le.
1.5. Si A es una fórmula de Le entonces ¬ (A) es una fórmula de Le.
1.6. Si A y B son fórmulas de Le entonces (A∨B), (A ∧B) y (A→B) son fórmulas de Le.
1.7. Nada más es una **fórmula** de Le (regla de clausura)
(1.8. Una **expresión** de LE es o bien un signo básico o una fórmula de Le)



Aplicando el método que seguimos para Lc, el lector enseguida obtendrá formulas del estilo de "¬(p)", "(p∧q)", "¬((¬q∨p)→r)", etc. Los paréntesis, una vez más, son necesarios para deshacer ambigüedades (por ejemplo para distinguir "(p→(q∧r))" de "((p→q) ∧ r)". En la práctica, sin embargo, algunos paréntesis no resultan necesarios, y se pueden omitir cuando no hay peligro de mala interpretación. Dos convenciones muy sencillas que facilitan la lectura son quitar el paréntesis más exterior de la fórmula (con lo cual las dos fórmulas anteriores se escriben respectivamente "p→(q∧r)" y "(p→q) ∧ r", y eliminar el paréntesis que precede a la negación cuando lo que se niega es la letra proposicional que viene inmediatamente a la derecha y no la fórmula o parte de la fórmula completa (con lo cual escribimos, por ejemplo, "¬ p" en vez de "¬ (p)", "¬ p→q" en vez de "¬ (p)→q" y "¬ (p∧q) ∨ ¬q" en vez de "¬ (p∧q) ∨ ¬ (q)").

Vamos a explicar esto poco a poco para no amedrentar al lector, describiendo cada una de las expresiones del lenguaje al mismo tiempo que describimos el sistema deductivo y la semántica formal. Comencemos con las **letras proposicionales** (p, q, r…). Estas están por lo que en castellano serían frases simples en las que no aparece la negación como, por ejemplo: p = el acusado es culpable, q = hoy hace un bochorno espantoso, r = el equipo de béisbol de la ciudad juega hoy en casa. La semántica formal de LE es similar a la de LC en el sentido de que lo único que nos interesa, en orden a determinar la corrección formal de los argumentos, es el valor de verdad de la proposición, por lo que la primera cláusula de nuestra semántica es igual de simple:

(Se) La semántica de enunciados Se es el conjunto de interpretaciones I de las expresiones de Le tales que:

(se1) A cada letra proposicional de Le la interpretación I le asigna un **valor de verdad**, V o F (cuando I asigna a A el valor de verdad V decimos que I hace verdadera a A)

En cuanto a las reglas de inferencia, De incorpora tanto reglas para introducir como para eliminar cada una de las constantes lógicas. Comencemos con el símbolo "∧", llamado la conjunción y que, como su nombre indica, es el *alter ego* formal de la entrañable "y" del castellano. Funciona igual que el "&" de la LC, así que podemos directamente importar sus reglas de inferencia, que ahora quedan así:

Regla de introducción de la conjunción (IC)

$$\frac{A \quad B}{A \land B}$$

Regla de eliminación de la conjunción 1(EC1)

$$\frac{(A \land B)}{A}$$

Regla de eliminación de la conjunción 2(EC2)

$$\frac{(A \land B)}{B}$$



Hemos dicho que "∧" equivale más o menos a nuestro "y", pero esto no hay que tomárselo literalmente. Hay muchas cosas que a veces implicamos o simplemente damos a entender con "y" que no están sujetas a reglas fijas en castellano (no vienen dadas por la definición de diccionario), como por ejemplo la anterioridad temporal (no parece que sea lo mismo «se murió y lo enterré» que «lo enterré y se murió»), la dependencia causal (por ejemplo cuando decimos «se sobrecalentó el radiador y el motor se paró») o la exposición de una justificación («se portó muy mal y lo expulsé de clase»). En el caso de "∧" nos quedamos con lo que tienen en común todos estos usos del "y", algo así como el mínimo lógico de la conjunción (lo que "siempre" queremos decir, aunque a mayores añadamos algún otro significado) o el "máximo común divisor" de todos los usos, que no es otro que el hecho de que al afirmar "A y B" estamos afirmando al mismo tiempo tanto A como B. Esto es precisamente lo que recoge nuestra cláusula semántica para la conjunción, idéntica a la del "&" de la lógica escarnecedora:

(se2) A cada fórmula de la forma "(A∧B)" la interpretación le asigna el valor V si y solo si asigna tanto a A como a B el valor V, y F en caso contrario.

Vayamos ahora con la única constate monádica (es decir, que se aplica no a dos sino a una fórmula) de LE. "¬" es un símbolo que sirve para negar fórmulas, más o menos como hace en nuestro castellano, "no", por lo que se le denomina con el transparente nombre de **negación**. De este modo, tenemos: ¬(p) = el acusado no es culpable, ¬(q) = no es el caso que hoy haga un bochorno espantoso… La regla semántica es inmediata y no parece necesaria explicación alguna:

(se3) A cada fórmula de la forma "¬A" la interpretación le asigna el valor V si y solo si asigna a la fórmula A el valor F, y le da el valor F en caso contrario.

Veamos ahora con las reglas de inferencia. La regla de eliminación es muy sencilla y prácticamente no precisa comentario, pues todo el mundo sabe que "negar una negación es lo mismo que afirmar":

Regla de eliminación de la negación (EN)

$$\frac{\neg\neg A}{A}$$

La correspondiente regla de introducción, aunque también resulta muy familiar, introduce una complicación adicional que requiere una pequeña explicación. En el Capítulo 1 hablamos de la introducción de supuestos en el curso de un intercambio argumentativo. Un supuesto era una suerte de hipótesis que introducíamos no porque quisiéramos defenderla o porque creyéramos o meramente sospecharemos que era verdadera, sino como parte de una maniobra argumentativa con vistas a un movimiento ulterior a partir del cual se abandona el supuesto, que ya no podrá ser utilizado como premisa a partir de ese momento. En la lógica de enunciados algunas reglas de inferencia requieren la introducción y cancelación de supuestos. Esto se refleja, en la demostración correspondiente, introduciendo la expresión "**Sup**" (abreviatura de "supongamos...") a la izquierda de la fórmula que se supone (no precisa, pues, ni ser una de las premisas del argumento ni el resultado de aplicar reglas de inferencia a pasos previos: como dice el jurado número 7 en el minuto 12 de la película, «se puede suponer cualquier cosa»), y para asegurarnos de que no se nos olvida cancelarlo escribimos una pequeña línea horizontal a la izquierda (similar a la que usábamos para

introducir las premisas) y perpendicular a ella una línea vertical descendente que debemos prolongar en todos los pasos sucesivos hasta que apliquemos una de las reglas que permiten cerrar supuestos como la que veremos para la negación. Más o menos como hacemos en el paso 5 de este ejemplo:

-(1) ¬¬p
-(2) ¬¬q
(3) p **EN 1**
(4) q **EN 2**
(5) Sup ¬¬¬p
(6) ¬p **EN 3**
....

La razón de ser y la peculiar mecánica de los supuestos solo se hace comprensible a la luz de las reglas que nos sirven para cerrar supuestos e inferir una nueva fórmula. Este es precisamente el caso de la regla de introducción de la negación, que se basa en un procedimiento de prueba que seguro que el lector conoce sino en teoría sí en la práctica, y que se denomina *reducción al absurdo*: un método para demostrar una proposición ¬A (lo que viene a ser que queremos demostrar que A es falsa) es suponer justamente su contraria, A, e inferir de ella una contradicción. En la película Henry Fonda utiliza muchas veces este método, por ejemplo cuando a partir del minuto 51 quiere probar que el vecino de abajo no dice la verdad, supone que es cierto lo que declaró, es decir, que cruzó el pasillo y llegó a tiempo para ver al chico bajando por la escalera principal, para luego, a través del cálculo de lo que llevaría cruzar el pasillo al anciano y lo que tardaría el chico en bajar la escalera, encontrar una contradicción y concluir justamente lo contrario de lo que se había supuesto (a saber, que el vecino anciano decía la verdad). En su versión formal, el método toma la forma de la **Regla de introducción de la negación (EN) (o Reducción al absurdo)**

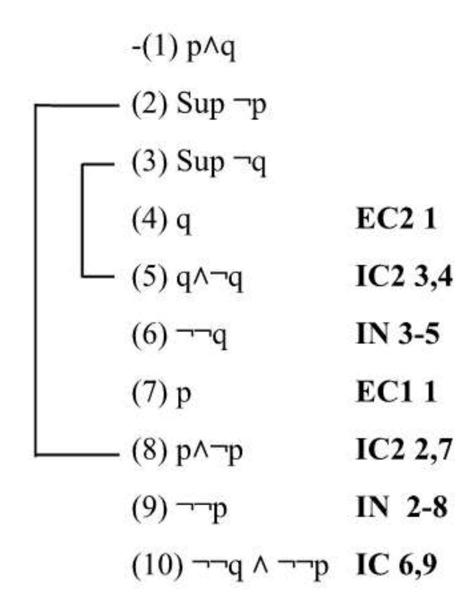
Sup
...
B∧¬B
―――
¬A

Es fácil ver cómo aplicar esta regla para continuar la demostración anterior y concluir ¬¬¬¬p:

-(1) ¬¬p
-(2) ¬¬q
(3) p **EN 1**
(4) q **EN 2**
(5) Sup ¬¬¬p
(6) ¬p **EN 3**
(7) (p∧¬p) **IC1 3,6**
(8) ¬¬¬¬p **IN 5-7**



Adviértase que en este caso indicamos a la derecha del nombre de la regla el paso en el que se abrió el supuesto y el paso en el que se cierra. La línea vertical, como se puede ver, es muy útil para administrar supuestos, ya que no nos deja acabar la demostración hasta que la cerramos. La regla aquí “no se pueden dejar supuestos sin cancelar” equivale a “no se pueden dejar líneas verticales sin cerrar”. Más útil resulta cuando abrimos un supuesto sin haber cerrado un supuesto anterior (sí, esto se puede hacer), pues nos impide cerrar los supuestos de manera indebida. Aquí la regla “los supuestos se deben cerrar en orden inverso a como se han abierto” equivale a “las líneas verticales no se pueden cruzar por las horizontales”. Vaya aquí un ejemplo algo tonto pero ilustrativo de una demostración con dos supuestos:



Vayamos ahora con la disyunción, “∨”, que efectivamente es el modo extravagante en que los lógicos gustan de escribir la “o” del castellano. Hechas las ya familiares consideraciones acerca de las otras cosas que se pueden o no añadir en ciertos usos de la “o” (por ejemplo, la idea de una relación causal en «o invitamos a Juan o la fiesta será un desastre», o la clara dependencia temporal en «o me dices la verdad o te corto la lengua»), nos quedamos, una vez más, con el mínimo lógico, que es el hecho de que al afirmar “p o q” aseveramos que al menos uno de ellos es verdadero pero no necesariamente los dos:

(se4) Si la fórmula tiene la forma (A ∨ B), la interpretación le asigna el valor V si asigna al menos a A o a B el valor V, y F en el caso contrario.

Las reglas para introducir “∨” son muy sencillas y bastante obvias. Como en el caso de la eliminación de la conjunción, necesitamos dos, pues la premisa de la que se parte se puede colocar tanto a la derecha como a la izquierda de “∨”:

Regla de introducción de la disyunción 1 (ID1)

$$\frac{A}{A \lor B}$$

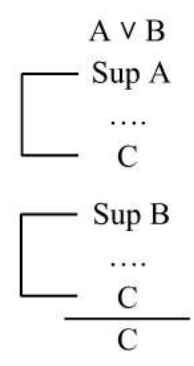


Regla de introducción de la disyunción 2 (ID2)

$$\frac{B}{A \lor B}$$

La regla para eliminar la disyunción es bastante más complicada. El sentido de la disyunción es, precisamente, aceptar que hay dos alternativas pero sin comprometerse específicamente con ninguna de ellas. Por ello no podemos inferir ni lo que hay a la izquierda ni lo que hay a la derecha de la disyunción. ¿Cómo podemos salir de este *impasse*? La solución es acudir a los supuestos tal y como, *de facto*, hacemos en la vida cotidiana en estos casos. Examinamos cada una de las posibilidades aisladamente y si en los dos casos vemos que se sigue lo mismo, entonces podemos inferir esa conclusión común. Por ejemplo, «este domingo o voy a la montaña o voy a la playa», de donde no puedo concluir que «iré a la montaña» ni tampoco, claro está, que «iré a la playa». Pero, «si para ir a la montaña tengo que coger el coche» y «para ir a la playa tengo que coger el coche también», lo que puedo concluir con toda seguridad es que «este domingo cogeré el coche».

Regla de eliminación de la disyunción (ED)



En el minuto 28 el intolerante intenta convencer a Fonda de que su voto no cambiará las cosas usando esta regla: si vota culpable el jurado obtendrá un veredicto unánime y el chico será condenado, y si vota inocente no habrá veredicto, se repetirá el juicio y el chico será condenado por el nuevo jurado:

> O vota inocente o vota culpable.
> Si vota culpable será condenado (por unanimidad).
> Si no le vota culpables será condenado (se repetirá el proceso y allí será declarado culpable).

Con respecto a la relación entre "∨" y "o" hay un aspecto que merece la pena comentar. Como estamos viendo "A ∨ B" es verdadero en los casos en que tanto A como B son verdaderos. Esto coincide con muchos de los usos en que usamos "o" en castellano, donde las dos opciones no son mutuamente exclusivas (si te prometo que por tu cumpleaños te invitaré al cine o te compraré una tarta de chocolate no creo que te quejes si termino haciendo las dos cosas). Pero hay otras tantas veces en que entendemos las dos opciones como exclusivas, como no pudiendo ser verdaderas al mismo tiempo, como cuando digo «es de día o es de noche» dando a entender que no pueden darse las dos cosas a la vez. En este caso muchas veces remarcamos esto en castellano usando dos veces la partícula: «**o**

es de día **o** es de noche». "$\vee$" está por la **disyunción inclusiva** (la que "incluye" la verdad simultánea de ambos disyuntos). La **disyunción exclusiva** se puede traducir fácilmente mediante "$\vee$" de este modo:

$$(A \vee B) \wedge \neg (A \wedge B).$$

La distinción entre disyunción inclusiva y exclusiva está ejemplificada de una manera dramática en la película en el minuto 55. Hasta ese momento los jurados podían entender la disyunción de «el testimonio del vecino de abajo es verídico» y «el testimonio de la vecina de enfrente es verídico» como inclusiva, dejando la puerta abierta a la posibilidad de que ambos fueran verdaderos. Desde el momento en que Fonda y sus aliados demuestran la incompatibilidad de ambos testimonios queda excluida esa lectura y la única que cabe es como disyunción exclusiva, quitándoles de la mano uno de los ases con los que contaba el bando que apoyaba la culpabilidad.

Para acabar de presentar **LE**, procedamos con nuestra última constante lógica. "$\rightarrow$" se denomina implicación material (o, para abreviar, implicación) y corresponde, aunque aquí haya menos coincidencia que en los casos anteriores, con el "si…, entonces..." del castellano, con el que expresamos un nexo causal (si dejas la espita abierta, se inunda el lavabo), semántico (si eres soltero, no estás casado), nomológico (si la gubia está mal afilada, el corte no sale limpio), una intención (si él viene, yo me iré), etc. Menos coincidencia, decimos, porque en castellano es muy raro que no expresemos con ello algún tipo de relación causal o de entrañamiento entre el hecho que describe el **antecedente** (lo que va inmediatamente después del "si") y el **consecuente** (lo que sigue al "entonces"). En todo caso, lo que se recoge con "$A \rightarrow B$" es, una vez más, el mínimo lógico, o si se prefiere la condición necesaria para poder hablar que una relación condicional entre A y B, que no es otra que el hecho de que no es el caso que A sea verdadero y B falso (en cuyo caso desde luego todos estaríamos de acuerdo en decir que es falso que si A entonces B). Llegamos así a la cláusula semántica correspondiente:

(se5) Si la fórmula tiene la forma $(A \rightarrow B)$, la interpretación I le asigna el valor V si no es el caso que I asigna el valor V a A y el valor F a B.

La regla de eliminación es, otra vez, muy simple y también requeteconocida (en este caso con el nombre de *modus ponens*). Nos permite, cuando tenemos tanto la implicación material como su antecedente, inferir el consecuente.

Regla de eliminación de la implicación material (II) (o *modus ponens*)

$$\frac{\begin{array}{c} A \rightarrow B \\ A \end{array}}{B}$$

La regla para introducir la implicación material requiere el uso de supuestos, pero es tanto o más intuitiva que el *modus ponens*. Si suponiendo A conseguimos inferir B, es claro que podemos concluir con toda seguridad que "$A \rightarrow B$":

Regla de introducción de la implicación (IN)

$$\frac{\begin{array}{|l}\text{Sup } A\\ \quad\dots\\ \quad B\end{array}}{A\rightarrow B}$$

Como hemos dicho, los lógicos siempre han reconocido el escaso parentesco entre la implicación material y los condicionales del castellano (una manera de evitar la rápida identificación es entender “A→B” como una abreviatura de “¬(A ∧¬B)” o, lo que es lo mismo, “¬A∨B”). Un caso muy obvio se da con los condicionales contrafácticos, aquellos en los que el antecedente es falso, por ejemplo, «si la navaja fuera suiza, el acusado sería culpable». Si lo traducimos con “→” la fórmula resultante sería trivialmente verdadera por el mero hecho de ser su antecedente falso.

En la otra cara de la moneda, la gramática de “→” es suficiente para dar cuenta de algunos importantes hechos en torno a los condicionales que a veces nos pasan desapercibidos. Uno de ellos, propio del razonamiento causal, es la distinción entre condición necesaria y condición suficiente. A es **condición suficiente** para B si basta con que se produzca A para que ocurra B, por ejemplo, que llueva es condición suficiente para que se mojen las calles (adviértase que no es necesario, pues puede haber pasado el camión de riego). Es decir, A no puede ser verdad sin que lo sea B, o lo que es lo mismo “A→B”. Por el contrario, A es **condición necesaria** para B si no es posible que suceda B sin que suceda A, por ejemplo, no puedo estar vivo si no he nacido (adviértase que en este caso no es condición suficiente, pues puedo haber nacido y muerto más tarde). En este caso se invierte el orden de los factores, y tenemos que traducirlo como “B→A”. La distinción funciona varias veces en la película. Que el acusado estuviera presente en la escena y el momento del crimen es, sin duda, una condición necesaria para ser el asesino, pero no es suficiente, y de ahí que también se intente establecer la existencia de un motivo, la inexistencia de coartada, etc. Respecto a la posesión del arma del crimen, casi todos los miembros del jurado parecen considerarla condición suficiente para demostrar la autoría del crimen (de hecho, lo que intenta mostrar Fonda es que el acusado podría no ser el dueño de esa navaja, sino de otra similar), pero nadie defiende que sea condición necesaria (uno puede matar con armas ajenas).

5.4. Reglas de inferencia derivadas y Verdades Lógicas

Hacer demostraciones usando las reglas de inferencia de LE tiene la ventaja de que avanzamos paso a paso mediante inferencias muy simples, con lo que a la vez nos aseguramos de que no cometemos ningún desliz en la cadena de inferencias y hacemos ver muy nítidamente como la conclusión se sigue de las premisas. Como contrapartida, tiene el inconveniente de que, cuando el argumento es medianamente complicado, la demostración se hace muy larga y puede resultar muy tedioso tanto el efectuarla como el seguirla si es otro el que nos la ofrece. Por ello, los lógicos se han encargado de producir reglas de inferencia más sofisticadas, que permiten abreviar considerablemente la deducción, y cuya validez se sigue directamente de las reglas básicas que hemos introducido hasta ahora. El procedimiento para ello es muy simple. Imaginemos que alguien quiere introducir una

regla de inferencia algo más complicada, por ejemplo la que nos permite abreviar dos implicaciones materiales en una de esta manera:

Silogismo Hipotético

$$\frac{\begin{array}{c} A \to B \\ B \to C \end{array}}{A \to C.}$$

Lo único que tenemos que hacer es tomar las fórmulas de las que parte la fórmula como premisas en una demostración y, utilizando las reglas de LE, inferir la fórmula a la que llega la nueva regla:

	-(1) A→B	
	-(2) B→C	
┌	(3) Sup. A	
│	(4) B	**EI 1, 3**
└	(5) C	**EI 2, 4**
	(6) A→C	**II, 4-5**

A este tipo de reglas de inferencia que derivamos de las reglas básicas les denominamos **reglas de inferencia derivadas**. En esencia, una regla de inferencia derivada no es más que un argumento válido según nuestra teoría (en este caso, la teoría es **LE**). El sentido de producir reglas derivadas va, por otro lado, más allá de encontrar atajos o facilitar las demostraciones dentro del sistema lógico. El valor principal de una regla de inferencia derivada es que constituye un patrón argumental que podemos usar en nuestros propios intercambios argumentativos y que, de acuerdo con los lógicos formales, garantiza que estamos infiriendo bien. Cumplen el mismo papel, pues, que las garantías de Toulmin o los esquemas argumentativos de Walton que vimos en capítulos anteriores, y suponen el aporte más útil de la lógica clásica a la fauna de la argumentación cotidiana. A continuación proporcionamos una lista de las reglas de inferencia derivadas más interesantes de LE.

Modus Tollens (MT)

$$\frac{\begin{array}{c} A \to B \\ \neg B \end{array}}{\neg A}$$

Sin forzar demasiado la película, en el minuto 71 podemos ver un ejemplo de modus tollens: «si el chico hubiese apuñalado al padre (A) lo habría hecho hacia arriba (B), pero la herida no era ascendente (¬B), por lo tanto el chico no le apuñaló (¬A)».



Ex contradictione quod libit

(o: de una contradicción se sigue cualquier fórmula)

$$\frac{(A \land \neg A)}{B}$$

Forzando un poquito el argumento de la peli, Fonda podría haber usado esta regla, para, en el minuto 40, haber sentenciado: «Si el vecino de abajo y la vecina de enfrente dicen los dos la verdad, se sigue que el asesinato tuvo lugar mientras pasaba el tren y tuvo lugar mientras no pasaba el tren, por lo tanto, yo soy el papa».

Silogismo Disyuntivo (SD)

$$\frac{\begin{array}{c} A \lor B \\ \neg A \end{array}}{B}$$

Un ejemplo lo tenemos en el minuto 16: «el acusado estaba en el cine o estaba en el lugar del crimen. Pero no estaba en el cine. Por lo tanto, estaba en el lugar del crimen».

Leyes de Morgan

$$\frac{\neg(A \land B)}{\neg A \lor \neg B} \qquad \frac{\neg(A \lor B)}{\neg A \land \neg B}$$

No pueden ser ciertos (a la vez) los testimonios de la vecina de enfrente y el vecino de abajo, por lo tanto, o no es cierto el de la vecina o no es cierto el del vecino. Finalmente, señalemos otras reglas derivadas sin ejemplos.

Distributiva de la disyunción (DD)

$$\frac{A \land (B \lor C)}{(A \land B) \lor (A \land C)}$$

Distributiva de la conjunción (DC)

$$\frac{A \lor (B \land C)}{(A \lor B) \land (A \lor C)}$$

Conmutativa de la disyunción

$$\frac{A \lor B}{B \lor A}$$

Conmutativa de la conjunción

$$\frac{A \land B}{B \land A}$$

En casos como el de las fórmulas “A ∨ B” y “B ∨A” ocurre que tanto se puede deducir la primera de la segunda como la segunda de la primera. En tal caso se dice que tales fórmulas son **lógicamente equivalentes**, lo que señalamos con una doble línea horizontal o, cuando escribimos la regla en horizontal, con el símbolo “≈”:

$$A \lor B \approx A \lor B$$

Hasta ahora, en todas las demostraciones que hemos hecho en LE partíamos siempre de un conjunto de premisas que recogían los datos o la información pertinente en la situación argumentativa correspondiente. Sin embargo, no hay nada que nos impida comenzar

la demostración desde 0 premisas, simplemente abriendo un supuesto. Tomemos como ejemplo esta sencilla demostración:

(1) Sup $(p\wedge\neg p)$	
(2) p	**EC1 1**
(3) $\neg p$	**EC2 1**
(4) $p \vee q$	**ID1 2**
(5) q	**Sil. Dis. 3,4**
(6) $(p\wedge\neg p)\rightarrow q$	**IN 1-5**

En este caso habremos demostrado que la fórmula "$(p\wedge\neg p)\rightarrow q$" o, generalizando cualquier fórmula de la forma "$(A\wedge\neg A)\rightarrow B$" se sigue de cualquier conjunto de premisas (incluyendo el conjunto vacío). Esto significa (siempre que nuestra teoría sea correcta, claro) que la fórmula se sigue de nuestras leyes de inferencia y merece ser considerada, ella misma, como una ley lógica. Lo que recogemos usando el signo $\vdash$, esta vez sin ninguna fórmula a la izquierda:

$$\vdash(A\wedge\neg A)\rightarrow B$$

Si hiciéramos la tabla de verdad de esta fórmula (ejercicio que, en esta ocasión, dejamos al lector), comprobaríamos que en todas las interpretaciones la fórmula es verdadera, con lo cual la semántica confirma lo que ya nos sugirió la sintaxis; que la proposición es verdadera en virtud exclusivamente de su forma lógica. A estas proposiciones se les denomina **verdades lógicas**, y aunque en general no son ellas mismas muy informativas, más bien constituyen truísmos o verdades de perogrullo, ocupan un lugar importante en la Filosofía de la Lógica y en muchas concepciones de la racionalidad. A continuación proporcionamos una lista de las más celebérrimas verdades lógicas, algunas de las cuales con toda seguridad reconocerá el lector. Son tan triviales que no nos molestaremos en poner ejemplos tomados de la película:

Principio de Identidad

(o: toda fórmula se implica a sí misma)

$$\vdash A\rightarrow A$$

Principio de no contradicción

(o: no se puede afirmar al mismo tiempo una fórmula y su negación)

$$\vdash \neg(A\wedge\neg A)$$



Tercio Excluso

(toda fórmula o se afirma o se niega)

$\vdash A \vee \neg A$

5.5. Un vistazo a la lógica de predicados

La lógica de enunciados es a la vez un sistema formal muy simple y muy potente, capaz de producir muchos y muy interesantes patrones argumentativos, y con la indudable ventaja de ser muy intuitivo. Sin embargo, son también obvias sus limitaciones. Precisamente por detener el análisis antes de llegar al sujeto y predicado típicos del análisis lingüístico, no "cortando" trozos más pequeños de lenguaje que el de las oraciones simples, no puede dar cuenta de argumentos tan típicos como el que precisamente pusimos en su momento como ejemplo de argumento deductivo: *Los testigos son personas. Las personas cometen errores. Por lo tanto, los testigos pueden estar equivocados.* Se hace pues, necesario, que avancemos un poco en el análisis, rompiendo el vínculo que mantiene unidos sujeto y predicado, y demos cuenta de lo que ocurre en argumentos más complejos que los vistos hasta ahora.

Para ello ponemos sobre la mesa ahora la **lógica de predicados** o lógica de cuantificadores. **LP** =<Lp, Dp, Ap>, cuyo primer plato como no podía ser menos es el lenguaje formal de predicados, Lp.

(Signos básicos)

1.1. $p, p_1, p_{2...}, q, q_1, q_{2...}, r, r_1, r_{2...}$ son las **letras proposicionales**.

1.2. $\neg$ es la **constante monádica**

1.3. $\wedge, \vee, \rightarrow$ son las **constantes diádicas.**

1.4. $a, a_1, a_2.., b, b_1, b_{2...}, c, c_1, c_2..$. son las **constantes individuales.**

1.5. $x, x_1, x_2.., y, y_1, y_{2...}, z, z_1, z_2..$. son las **variables individuales**.

1.6. $P, P_1, P_2.., Q, Q_1, Q_{2...}, R, R_1, R_2..$ son los **predicados monádicos** o **absolutos.**

1.7. P^2, Q^2, R^2…, son los predicados diádicos, P^3, Q^3, R^3… son los predicados triádicos, y en general para cualquier número $n > 1$, P^n, Q^n, R^n… son los **predicados n-ádicos o predicados n-relacionales**.

1.8. $\forall, \exists$ son los **cuantificadores o constantes predicativas**.

(reglas de formación)

1.9. Una letra proposicional es una **fórmula (de L_p).**

1.10. Un predicado monádico seguido de una constante individual es una fórmula, un predicado relacional n-ádico seguido de n constantes individuales es una fórmula.

1.11. Si A es una fórmula entonces $\neg(A)$ es una fórmula.

1.12 Si A y B son fórmulas entonces $(A \wedge B)$, $(A \vee B)$ y $(A \rightarrow B)$ son fórmulas.

1.13. Si A es una fórmula y A* es el resultado de cambiar una constante individual que aparece en A por una variable individual x, entonces $\forall x\,(A)$ y $\exists x(A)$ son fórmulas.

1.14 Nada más es una fórmula de $L_{P.}$

Debe verse Lp como una ampliación de Le. Conservamos, pues, las letras proposicionales (ahora las escribimos en cursiva para distinguirlas de las constantes individuales), como un recurso rápido para traducir oraciones simples cuando no sea necesario o cuando sea imposible descomponer la oración en sujeto y predicado (¿cómo analizas "Llueve"?). Primero introducimos (en 1.4.) las **constantes individuales**, para las que tomamos las primeras letras del alfabeto latino hasta la x. Las constantes individuales corresponden más o menos a los nombres propios del castellano, aunque las utilizaremos en general para formalizar cualquier expresión con la que nos refiramos a una persona, animal, objeto o entidad en concreto, por ejemplo, "Henry Fonda", "Nueva York", "el jurado número 7", "la constitución de los EE.UU", "el arma del crimen"… Los **predicados monádicos** corresponden, como su nombre indica, a las expresiones que usamos para adscribir una propiedad o dar alguna información sobre las cosas a las que nos referimos con las letras predicativas, por ejemplo "es guapo", "es populosa", "tiende a la calvicie", "es democrática", "es una navaja", etc. Los **predicados relacionales** sirven, como también sugiere su nombre, para expresar relaciones entre objetos, ya sean diádicas ("...pertenece a...", "es más guapo que..."), triádicas ("...está entre…. y ..."), etc. Obtenemos, de esta manera, la traducción formal de oraciones como estas:

«el jurado número 7 es portugués»: Pa

(donde P es "es portugués" y a es "el jurado numero 7")

«Henry Fonda es más alto que el jurado número 7»: A^2fa

(o directamente, cuando no genere confusión, "Afa")

Las **constantes predicativas** ∀, ∃ corresponden más o menos al "todos" y al "alguno(s)" del castellano con el matiz de que "todos" debe entenderse como "absolutamente todos" (sin admitir, pues, excepciones o salvedades), y "algunos" como "al menos uno" (no distinguiendo, por lo tanto, entre pocos, bastantes o muchos). Hay aquí una complicación extra conectada con el uso de las variables individuales. Las variables individuales funcionan como los pronombres del castellano, y se usan aquí solo para aclarar sobre qué términos de los que se habla en el sujeto se cuantifica. En los casos más simples como «Todos deseamos» o «alguien peca» quizás bastaría con colocar el cuantificador directamente a la izquierda del predicado, pero tan pronto aparecen predicados relacionales («Todos aman a alguien») o predicados monádicos iterados, aparecerían ambigüedades en torno a cómo entender la cuantificación, así que es mejor tener una convención general. Optamos, pues, por introducir **variables** que se colocan inmediatamente a la derecha del cuantificador y que más tarde reaparecen en el resto de la fórmula (lo que a veces se llama **matriz** de la fórmula) dejando claro el sentido de la oración. Esto se entenderá mejor con algunos ejemplos. Formalizamos «todos deseamos» de este modo:

$$\forall x(Dx)$$

lo que se puede leer como «para todo equis, equis desea»

(una forma alambicada pero clara de decir lo mismo).

Y traducimos «alguien peca» como: $\exists x(Px)$

que se puede parafrasear como "para algún equis, equis peca".



La utilidad de las variables se hace evidente a la hora de captar las diferencias entre:

Todos culpan a alguien: $\forall x \exists y$ (Cxy) (para todo x existe un y tal que x culpa a y).

Alguien culpa a todos: $\exists x \forall y$ (Cxy) (existe un x tal que para todo y x culpa a y).

Todos aman a todos: $\forall x \forall y$(Cxy) (para todo x y para todo y x ama a y).

Alguien ama a alguien: $\exists x \exists y$ (Cxy) (existe un x tal que existe un y tal que x ama a y).

O en expresiones complejas como «Todos los que envidian a Fonda quisieran salir con una de las novias de Fonda», que escribimos como: $\forall x\ \exists y$ (Exa → (Nya ∧ Sxy) (para todo x existe un y tal que si x envidia a a entonces y es novia de a y x quiere salir con y).

Vayamos ahora con Dp, el sistema deductivo. Como antes, incorporamos una regla para introducir y otra para eliminar cada una de las nuevas constantes lógicas. La regla para eliminar el generalizador es inmediata y no necesita mayores explicaciones, pues se limita a constatar que lo que se aplica a todos los casos se aplica también a un caso particular:

Regla de eliminación del generalizador (EG)

$$\frac{\forall x Px}{Pa}$$

Lo mismo ocurre con la regla para introducir el particularizador, que se limita a inferir de un caso particular que al menos una vez se ha dado la circunstancia:

Regla de introducción del particularizador (IP)

$$\frac{Pa}{\exists x Px}$$

Estas reglas son implícita o explícitamente usadas continuamente en la película. Así en el minuto 83 cuando se preguntan si la vecina de enfrente tenía las gafas puestas en el momento del crimen, "el bróker" sentencia «Nadie lleva gafas para dormir» (Todos no llevan gafas para dormir, por lo tanto, la vecina de enfrente no lleva gafas para dormir). En otro momento Fonda prueba que «existen navajas como la del crimen» por el simple expediente de sacar una de la chaqueta y clavarla en la mesa (esta navaja es como esa, por lo tanto, existen navajas como esa).

Las otras dos reglas, que veremos a continuación, son algo más complicadas y exigen el uso de supuestos. La introducción del generalizador recuerda un recurso que todos hemos utilizado para obtener conclusiones acerca de cómo funcionan las cosas en uno u otro ámbito: tomar un caso particular cualquiera, observar lo que ocurre en él, y a partir de ahí generalizar los resultados a todos los casos del mismo tipo. Este procedimiento se corresponde con el método fenomenológico tanto en Filosofía como en otras ciencias humanas (por ejemplo en Antropología Cultural), y es la base del diseño experimental propio de las ciencias naturales (ahí se produce artificialmente "un caso cualquiera", lo que se asegura a través de los estrictos criterios que determinan la repetibilidad del experimento en cualquier momento y lugar). También es muy reconocible en muchas demostraciones matemáticas que proceden construyendo un caso y generalizando el resultado (un ejemplo

que todos conocemos son las pruebas con "regla y compás" propias de la Geometría). En la película lo podemos reconocer, por ejemplo, cuando se hace el experimento de recorrer el tramo de longitud del pasillo al ritmo de un anciano, y generalizar su duración.

La principal dificultad que uno se encuentra en estos ámbitos es evitar generalizar propiedades o resultados que solo se aplican al ejemplo particular que se toma como caso de estudio, asegurándose que éste es realmente un caso "cualquiera" y no presenta sesgos, particularidades o anomalías. Esto, que tan complicado es en los casos reales, al nivel puramente formal en el que se mueve la lógica simbólica es muy sencillo, pues lo único que interviene en el caso particular y puede producir sesgos es aquello que explícitamente se haya introducido en el curso de la demostración. Por ello, el único requisito que debemos exigir para garantizar que no se introduzcan sesgos es que la constante individual no aparezca en supuestos previos sin cancelar.

Regla de introducción del generalizador (IG)

(condición: a no debe aparecer en ningún supuesto previo sin cancelar)

$$\frac{Pa}{\forall x Px}$$

En el caso de la eliminación del particularizador funciona el mismo principio. Ante una fórmula de la forma ∃x Px abrimos un supuesto con una fórmula con una constante individual, por ejemplo, Pa (lo que se llama una instancia del generalizador); si deducimos hasta llegar a la conclusión adecuada A podemos generalizar esta al tiempo que cerramos el supuesto.

Aquí la condición a cumplir para evitar sesgos es que a no aparezca en otros lugares de la fórmula, ni en supuestos previos sin cancelar, ni finalmente, en la propia fórmula que se concluye:

Regla de eliminación del particularizador (IP)

(condición: a no debe aparecer ni en ∃xPx, ni en A, ni en ningún supuesto previo sin cancelar)

$$\begin{array}{l} \exists x\,(Px) \\ \quad \ulcorner Pa \\ \quad |\ \ldots \\ \quad \llcorner A \\ \hline A \end{array}$$

La semántica Sp es muy técnica y examinarla con la debida rigurosidad nos tomaría demasiado tiempo. En vez de ello, intentaremos dar una descripción parcial y somera que al menos sirva para formarse una impresión razonablemente ajustada. La idea, como en Se, es producir todas las interpretaciones admisibles de las expresiones que no son constantes lógicas de Lp. Como hemos subido el nivel de complejidad, ya no basta con asignar valores de verdad a letras proposicionales, sino que es necesaria una semántica más rica. Para ello utilizamos las herramientas que nos proporciona la teoría de conjuntos, en concreto

para, a partir de un conjunto cualquiera, ir obteniendo las distintas estructuras que vamos a asignar a las distintas expresiones de Lp. Una interpretación I es, de acuerdo con esto, un conjunto cualquiera D (llamado el dominio de I) junto con una función que asigna a cada una de las expresiones no lógicas de Lp entidades teórico-conjuntísticas obtenidas de D: elementos para constantes individuales (intuitivamente algo así como el elemento de D designado por la constante individual), conjuntos para los predicados monádicos (intuitivamente el subconjunto de D formado por los elementos que tienen la propiedad expresada por el predicado), relaciones binarias (es decir, conjuntos de pares ordenados) para predicados diádicos (intuitivamente el conjunto de pares ordenados de elementos de D que están en la relación expresada por el predicado diádico) y, en general, una relación n-ádica para cada predicado n-ádico.

Una fórmula del tipo "Pa" será verdadera en I si el individuo que se asigna a "a" pertenece al conjunto asignado a "P" (intuitivamente esto quiere decir que a tiene la propiedad P), y en general ocurre lo mismo con las n–adas de constantes individuales para predicados n-ádicos. Con respecto a las constantes lógicas todas las interpretaciones las entienden igual (recordemos que este es el truco para poder dar cuenta del carácter formal de la consecuencia lógica). En los casos sencillos, seguro que se aceptará que la interpretación hace verdadera a $\forall xPx$ cuando todo elemento de D pertenece al conjunto asignado a P (la interpretación de P es el dominio D), y verdadera a $\exists xQx$ cuando el conjunto asignado a Q no es vacío. Si generalizamos esta idea para poder dar cuenta de toda fórmula de la forma $\forall xA$ o $\exists xA$ (donde la matriz puede ser muy compleja), lo que hacemos es directamente interpretar x cada vez como uno de los distintos elementos de D, y determinar el valor de verdad de A en ese caso: si es verdadera en todas esas interpretaciones, es verdadera$\forall xA$ en I, si lo es en al menos una, entonces es verdadera $\exists xA$ en I.

La siguiente larguísima y pesadísima definición caracteriza con más rigor a Sp. Para el lector menos familiarizado con notación matemática indicaremos que "Pot(A)" está por el conjunto potencia de A, que no es otro que el conjunto de todos los subconjuntos de A, que A^2 está por el producto cartesiano de A (el conjunto de todos los pares ordenados de elementos de A), y en general A^n por el conjunto de todos las n-adas de elementos de A. Hemos optado por escribir la función de asignación mediante unos corchetes para poder expresar más rápidamente las distintas cláusulas ("sii" es la abreviatura de "si y solo si"). En todo caso, si al lector le cuesta seguir la definición formal puede quedarse con la caracterización intuitiva que hemos dado, que basta para tener una idea del asunto.

Una **interpretación** de Sp para **LP** es un par <D,[ ]> tal que:

(1) D es un conjunto no vacío de entidades (llamado el **dominio**).

(2) [ ] es una **función de asignación** (o asignación, a secas) que nos da para cada expresión de L_p su interpretación en I, que puede ser un valor de verdad (para fórmulas) o alguna entidad teórico-conjuntística (es decir, algún elemento, conjunto, relación...) definido sobre L_p (más estrictamente: [ ] es una función de expresiones de L_p en el conjunto $\{V,F\} \cup Pot(D) \cup Pot(D^2) \cup Pot(D^3)...$).

(3) Si a es una constante individual, su interpretación en I es un elemento de D (es decir, $[a] \in D$).



(4) Si P es un predicado monádico, su interpretación en I es un subconjunto de D (es decir, $[P] \in Pot(D)$).

(5) Si P es un predicado n-ádico, su interpretación en I es una relación n-ádica en D (es decir, $[P] \in Pot(D^n)$).

(6) Dado un predicado monádico P y una constante individual a, la interpretación hace verdadera a Pa si y sólo si el elemento de D que asignamos a la constante individual a pertenece al subconjunto de D que asignamos al predicado P, y la hace falsa en otro caso (es decir, $[Pa]=V$ sii $[a] \in [P]$).

(7) Dado un predicado n-ádico P y una sucesión de constantes individuales $a_1..., a_n$, la asignación hace verdadera a $Pa_1...a_n$ si y sólo si los valores semánticos de $a_1..., a_n$ guardan entre sí la relación que la asignación da como interpretación de P (es decir, $[Pa_1...a_n]=V$ sii $<[a_1].., [a_n]> \in [P]$).

(8) Si A es una fórmula la interpretación hace verdadera a ¬A si y sólo si hace falsa a A (es decir, $[\neg A]= V$ sii $[A]=F$).

(9) Si A y B son fórmulas, la interpretación hace verdadera a A∧B cuando hace verdaderas tanto a A como a B (es decir, $[A \wedge B]=V$ sii $[A]=[B]=V$).

(10) Si A y B son fórmulas, la interpretación hace verdadera a A∨B si y sólo si hace verdaderas a A o a B o a ambas (es decir, $[A \vee B]=V$ sii $[A]=V$ o $[B]=V$).

(11) Si A y B son fórmulas, la interpretación hace verdadera a A→B si y sólo si hace falsa a A o hace verdadera a B (es decir, $[A \rightarrow B]=V$ sii $[A] \neq V$ o $[B]=V$).

(12) Si A es una fórmula donde aparece la variable x, la interpretación hace verdadera a ∀xA si y sólo si toda asignación que sea idéntica a [ ] salvo en que asigna a la variable x un elemento cualquiera del dominio D, bajo esa asignación I hace verdadera a A, (es decir, $[\forall xA]=V$ sii para todo elemento i de D, si le damos a x la interpretación i, A es verdadero).

(13) Si A es una fórmula donde aparece la variable x, la asignación hace verdadera a ∃xA si y solo si alguna asignación que sea idéntica a [ ] salvo en que asigna a la variable x un elemento cualquiera del dominio D, bajo esa asignación I hace verdadera a A, (es decir, $[\exists xA]=V$ sii para algún elemento i de D, si le damos a x la interpretación i, A es verdadero).

5.6. Algo de Metalógica y más allá

A estas alturas el lector quizás no acabe de ver la ganancia que hemos obtenido al introducir una semántica que hace todo más farragoso y no parece proporcionar nada que no se puede hacer desde el sistema deductivo. Nada más lejos de la práctica real de la lógica formal, pues desde su nacimiento en la década de los 30 del siglo pasado la semántica formal ha sido el gran motor de los avances en lógica. Para empezar, démonos cuenta de que las reglas de inferencia básicas, por muy intuitivas que sean, no son objeto de demostración lógica en el sistema deductivo mismo, por lo que si la semántica es adecuada nos da una prueba de que las reglas "surgen" del propio significado de las constantes lógicas. De ahí que contar con un método alternativo de prueba nos proporciona un medio para contrastar nuestros resultados

teóricos. Además, la teoría de conjuntos extendida o no con otras teorías matemáticas (por ejemplo álgebra o aritmética) constituye una herramienta muy potente para captar la estructura de distintos ámbitos del discurso, por lo que en la historia de la lógica formal muchas veces se ha partido de una semántica formal que recogía las intuiciones o intereses del lógico y más tarde se avanzó hacia la sintaxis. Por último, aunque la lógica formal no está exenta de interés para el argumentador cotidiano, su principal objetivo siempre ha sido el ámbito del razonamiento científico, y ahí la semántica juega un rol importante.

Explicaremos estos tres puntos algo más detenidamente. Empecemos con el último. Cuando presentamos los sistemas deductivos, recordemos, indicamos que había dos tipos: además de los sistemas de deducción natural en los que solo había reglas de inferencia existen los **sistemas axiomáticos** en los que además de reglas hay un conjunto seleccionado de fórmulas que se denominan axiomas. Los sistemas axiomáticos puramente lógicos constituyen un método alternativo para presentar teorías lógicas (de hecho el Sistema de Deducción Natural de Gentzen que hemos presentado aquí es equivalente al Sistema Axiomático de los *Principia Mathematica*, la primera versión de la lógica clásica), pero lo que los hace más interesantes es su aplicación a la sistematización de teorías científicas. La idea es la siguiente. Tomemos el sistema lógico que nos parezca la mejor teoría lógica disponible (**LP**, para no ir más lejos) y una teoría cualquiera de nuestro interés, por ejemplo la Geometría Euclidiana, traduzcamos sus leyes fundamentales al lenguaje formal (por ejemplo los postulados o principios de los Elementos de Euclides) y considerémoslos a partir de ahora los axiomas de un nuevos sistema lógico, **GEA** (Geometría Euclidiana Axiomatizada). Pues bien, los teoremas que vayamos demostrando en este nuevo sistema lógico (las fórmulas que deducimos de los axiomas) serán, precisamente, los teoremas de la Geometría Euclidiana. Esto no solo nos permite determinar rigurosamente qué es y qué no es un teorema de la Geometría euclidiana sino también compararla con otras teorías matemáticas, examinando su alcance respectivo, compatibilidad, etc. Si además añadimos a la semántica formal nuevas cláusulas que recogen propiedades del ámbito en que opera la teoría en cuestión, podremos examinar su adecuación, completud, etc. Este procedimiento, conocido como **axiomatización** se aplicó en primer lugar a teorías matemáticas, donde ha resultado especialmente exitoso, pero más tarde se ha dirigido a todo tipo de disciplinas, desde las ciencias físicas a económicas, desde biológicas a filosóficas.

Aquí es cuando entra en juego el estudio de las propiedades formales de los sistemas lógicos: la **Metalógica** (con sus tres campos fundamentales: Teoría de la Demostración o Sintaxis Formal, Teoría de Modelos o Semántica Formal, y Teoría de la Correspondencia). Es importante distinguir claramente entre un resultado metalógico (por ejemplo, que todos los teoremas de LE son teoremas de LP) de un resultado lógico (un teorema de LP), y para ello primero hay que diferenciar claramente el lenguaje del que se habla, el **lenguaje objeto** (por ejemplo, Lp) del lenguaje en el que se habla de él, el **metalenguaje** (en nuestro caso, castellano). Nociones que no entrañan, por otra parte, ningún misterio: si escribiéramos una gramática del swahili en castellano el lenguaje objeto sería el swahili y el metalenguaje el castellano. Lo mismo ocurre con las siguientes nociones metalógicas, que si se miran fríamente y sin prejuicios resultan de lo más cabal y sensato. En todas las definiciones que siguen daremos por supuesto la existencia de un lenguaje, un sistema deductivo y una semántica determinada; igualmente, daremos casi todas las definiciones para las lógicas con sistemas axiomáticos, aunque en todo caso es fácil generalizar la definición a lógicas con sistemas deductivos.

Para empezar, decimos que un sistema lógico tiene la propiedad de **independencia** cuando ninguno de sus axiomas puede demostrarse a partir de los demás (lo mismo puede decirse en general para fórmulas: una fórmula p es independiente de un conjunto de fórmulas A si y solo si no existe una demostración a partir de A ni de p ni de ¬p). Aunque la independencia añade elegancia al sistema deductivo (no hay postulados inútiles) puede sacrificarse en aras de la claridad o la facilidad de manejo, y de hecho los primeros sistemas axiomáticos no poseían esta propiedad (el tercer axioma de Frege es superfluo; el cuarto de los *Principia*, como demostró Bernays en 1926, también). No obstante, saber si el sistema es o no independiente es crucial; por ejemplo, fue precisamente la prueba de la independencia del 5º postulado de Euclides la que abrió las puertas a la creación de las geometrías no-euclídeas.

Tras la independencia, los requisitos más simples son los de consistencia y corrección; el primero no involucra más que al sistema deductivo (es una noción sintáctica), mientras que el segundo apela a la semántica. Una lógica es **simplemente consistente (o sintácticamente consistente)** si y solo si para ninguna fórmula p del lenguaje, p y su negación son ambas teoremas. Todas las lógicas más habituales son consistentes y correctas (Post 1920 para enunciados, Löwenheim 1915 para predicados monádicos, Hilbert y Ackerman para predicados de primer orden). Una lógica es **correcta** (o **semánticamente consistente**) si todo teorema es válido en la semántica (de otra forma: si $\vdash$ p entonces $\models$ p.)

La corrección indica que lo que predica la sintaxis no lo desmiente la semántica, pero todavía no está dicho que todo lo que predique la semántica sea confirmado por la sintaxis. Para ello está la noción de completud. Una lógica es **completa** (o **semánticamente completa**) si toda fórmula semánticamente válida es un teorema (es decir: si $\models$ p entonces $\vdash$ p). Una lógica es **sintácticamente completa** si no es posible añadir ningún axioma, que no sea ya un teorema, sin que la lógica pierda la consistencia. Para muchos lógicos y filósofos de la lógica, corrección y completud son los dos requisitos básicos que ha de cumplir una lógica. Son completas (semánticamente) la lógica de enunciados y la lógica de predicados de primer orden), pero no lo es la lógica de predicados de segundo orden. No se han de confundir las nociones de completud definidas aquí con la noción de completud involucrada en el famoso teorema de Gödel de 1931 (un sistema axiomático es **completo en el sentido de Gödel** si todas las fórmulas que son consecuencia lógica de sus axiomas son teoremas).

Por último, tenemos la noción de decidibilidad. Una lógica es **decidible** si y solo si existe un método efectivo que permite determinar para toda fórmula si esa fórmula es o no es un teorema de la lógica. Por **método efectivo** se entiende un método computable, es decir, un procedimiento completamente especificado que en un número finito de pasos lleva a la demostración. En 1936 Church demostró que la lógica de predicados poliádicos no es decidible. Para ello, partió de la tesis de que un conjunto puede ser caracterizado mediante una función computable si y sólo si existe una correspondencia biunívoca entre el conjunto y algún subconjunto de los números naturales (en otras palabras, si y solo sii el conjunto es recursivamente enumerable). A continuación, Church mostró que no había ninguna función computable que estableciera la validez o invalidez de toda deducción en L_{PP}.

A primera vista las propiedades metalógicas pueden resultar demasiado "teóricas", pero si las aplicamos a la vida cotidiana quizás podamos ver que distan de ser meros requisitos

formales. Por ejemplo, piensa en el código de circulación vial como una teoría formal (el conjunto de preceptos para la conducción son los que se siguen lógicamente de las leyes del código), y todas las situaciones de buena conducción (con distintos vehículos en distintas situaciones de cruce, semáforos, etc.) que se podrían dar en la vida real como el conjunto de interpretaciones de su semántica correspondiente. El código vial seria consistente si no se deducen de sus leyes preceptos contradictorios, un requisito que si no se cumple basta para descartar el código. Sería correcto si todo precepto del mismo se cumple en todas las situaciones de buena circulación, algo que parece exigible (pues no puede ser que los "hechos" desmientan la teoría). Sería semánticamente completo si todo lo que se cumpliera en toda situación de buena circulación fuera un precepto de la teoría, algo que también parece deseable, pero no exigible (una teoría incompleta no deja de ser una buena teoría). Por último, sería decidible si hay un procedimiento efectivo para determinar si algo es un precepto o no, algo que no es necesario para que la teoría sea "buena" pero que sin duda es un gran defecto para su aplicabilidad (¿de qué nos vale que la teoría establezca buenos preceptos si no tenemos manera de averiguarlo?).

5.7. Un vistazo a las lógicas no clásicas

Hasta aquí hemos repasado más o menos lo que estudia un alumno de grado de Filosofía en una asignatura introductoria de Lógica. Sin embargo, no debemos formarnos la deformada idea de que la lógica formal se limita a tan magra teoría. De hecho, en el panorama de lógicas actuales la lógica clásica, pese a su importancia histórica, cuantitativamente representa lo mismo que un grano de arena en una playa. Más como una invitación al lector a que explore por su cuenta este apasionante universo que como un imposible resumen de la misma, a continuación vamos a ver algunas de las limitaciones y problemas de la lógica clásica y mencionaremos las lógicas que han surgido a partir de ella.

(i) Regla de intercambio y contextos intensionales.

> Como se hace obvio en la semántica, en la lógica clásica sólo resulta relevante lo que los filósofos del lenguaje denominan "referencia" o "extensión" y que dicho muy rápidamente vienen a ser los objetos, conjuntos de objetos o relaciones a las que se pueden aplicar las palabras (y deja fuera el "sentido" o la "intensión" que incorpora las propiedades o ideas instanciadas en dichos objetos; "triangulo" y "trilatero" tienen la misma extensión, pero distinta intensión). Esto supone que de cualquier fórmula podemos derivar aquella que resulta de sustituir en ella una por otra que tiene la misma referencia. Sin embargo, al menos en castellano muchas veces esta sustitución no parece legítima cuando estamos en lo que se llaman contextos opacos o intensionales, es decir, en partes de oraciones que son "sensibles" a las propiedades de la intensión. Veamos algunos ejemplos en los que el intercambio falla:
>
> - Citacionales: "Frege" tiene cinco letras.
> "El autor de la Conceptografía" tiene cinco letras.
>
> - Epistémicos: Edipo creía que su madre estaba viva.
> Edipo creía que Yocasta estaba viva.



- Modales:	Es necesario que nueve sea mayor que siete. Es necesario que el número de planetas sea mayor que 7.
- Deónticos:	La persona que aglutinó a un país como Alemania en un momento de crisis merece nuestra admiración. La persona que llevó a Alemania a una guerra merece nuestra admiración.

Las llamadas lógicas intensionales se dedican a estudiar los argumentos que aparecen en este tipo de contextos: *lógica modal, epistémica, deóntica, temporal*…

(ii) Paradojas de la implicación material.

Son teoremas de la lógica clásica:

$\neg p \rightarrow (p \rightarrow q)$ $\quad\quad$ $q \rightarrow (p \rightarrow q)$.

Sin embargo, no siempre la falsedad del antecedente implica la verdad del condicional, como se puede ver en este ejemplo de contrafácticos (condicionales cuyo antecedente es falso):

Si midiera veinte centímetros más mediría dos metros.
Si midiera veinte centímetros más mediría tres metros.

Las ***Lógicas Relevantes*** buscan eliminar las deducciones triviales (no relevantes) a las que dan lugar enunciados como los anteriores (así como algunos disyuntivos), mientras que las ***Lógicas Condicionales*** intentan dar cuenta también de las condiciones de verdad de los contrafácticos y los condicionales en general utilizando las herramientas formales de las lógicas intensionales.

(iii) Bivaluación.

En la lógica clásica solo hay dos valores de verdad, y consecuentemente, se cumple el tercio excluso (un objeto tiene una propiedad o no la tiene). Para empezar, muchas veces tenemos en cuenta oraciones sobre las que no tenemos garantías de su verdad o falsedad, sino tan sólo cierto grado de "certidumbre" (lo que discuten los miembros del jurado casi siempre es lo que es meramente posible, muy poco probable, muy probable…), algo que se puede recoger utilizando ***lógicas multivaluadas*** (aquellas que tienen más de un valor de verdad). Además, cuando consideramos predicados o enunciados vagos ("ser alto", "ser numeroso", "ser calvo") tanto el principio de no-contradicción como el tercio excuso se tambalean (Fonda no es completamente calvo pero tampoco claramente no calvo, o es calvo y no calvo a la vez). Las ***lógicas difusas*** que incorporan calificativos vagos (muy, poco, bastante…) y valores numéricos de verdad permiten evitar estos problemas. A un nivel más filosófico, las lógicas intuicionistas, que trabajan con una noción "epistemologizada" de verdad como cognoscibilidad o demostrabilidad, rechazan también el tercio excluso ante la existencia de proposiciones "indecidibles" (aquellas que no podemos probar ni refutar).



(iv) No monotonía.

La lógica clásica es monótona, lo cual no quiere decir que sea aburrida, sino que si de A se sigue B entonces de A más cualquier otra fórmula también se sigue B. Digamos que la inferencia es conservadora respecto a la introducción de nuevos datos: pueden aparecer nuevas consecuencias, pero no dejar de serlo las que ya teníamos. Esto parece contradecirse con nuestras prácticas habituales, como se refleja en la película cada vez que alguien introduce nuevos considerandos: cuando Fonda extrae su navaja del bolsillo, por poner un ejemplo, los jurados se retractan de una conclusión previa (la navaja del crimen pertenecía al culpable) ante la nueva información (esas navajas son comunes). La amplia familia de las ***lógicas no monótonas*** (circunscripción, por defecto, retractables, autoepistémicas, de sentido común…) se encargan de dar cuenta de este interesante fenómeno argumentativo.

(v) *Ex contradictione quodlibet.*

La lógica clásica por decirlo así, se "colapsa" ante las contradicciones. Recordemos que es válido el principio de *ex contradictione quodlibet* (de una contradicción se sigue cualquier fórmula). Este principio es útil en las demostraciones indirectas (por absurdo), pero provoca lo que se ha dado en llamar una "explosión inferencial": de una contradicción se sigue cualquier cosa. Esto no ocurre en las prácticas reales. En muchas ocasiones, ya sea porque partimos de información espuria o porque la propia teoría no alcanza la consistencia lógica (como reflejan las antinomias de las matemáticas y la lógica formal), llegamos a contradicciones, pero no por ello pasamos a inferir cualquier cosa. Las ***lógicas paraconsistentes*** buscan maneras de seguir razonando hasta dar con nuestro "error" o eliminar la paradoja y seguir sacando las conclusiones más "razonables" en esa situación.

(vi) Nombres con referencia vacía.

En la lógica clásica una letra predicativa puede tener una referencia vacía (su interpretación es un conjunto vacío), pero no así las constantes individuales. Esto hace que no podamos predicar algo de un nombre y luego indicar que no existe (Don Quijote era un hidalgo, aunque Don Quijote no existe), o en general distinguir entre entidades reales y entidades ficticias. Las ***lógicas libres*** permiten hacer esto, así como introducir dominios no vacíos (seguir hablando incluso cuando "no existe nada").

Como se puede ver, la lógica formal, cuando no se auto-proclama plenipotenciaria ama del calabozo de la argumentación, constituye un rico suelo para plantear problemas y adelantar soluciones que otros acercamientos como los recogidos en el resto de capítulos de este libro no han dudado en asimilar. Es por ello que consideramos y hemos tratado aquí la lógica formal no tanto como rival sino como complementaria de la lógica informal, es decir, como "una más" de las variadas aproximaciones cuya combinación nos brinda los mejores resultados a la hora de analizar el fenómeno argumentativo.





EPÍLOGO

Llegados a estas alturas confiamos en que el lector esté de acuerdo con la afirmación, un pelín altisonante, con la que abrimos el libro: que *12 Angry Men* constituye por derecho propio una obra, y una obra fundamental, de la moderna teoría de la argumentación. Lo cual nos lleva a la espinosa pero apasionante cuestión de las relaciones entre Arte y Ciencia o, por centrarse en "subgenus", entre Cine y Filosofía. Nosotros defendemos una cercanía e incluso un solapamiento del tipo que se produce entre el valle y la montaña, lo cóncavo y lo convexo, el deseo y la realidad. No porque tengamos ningún interés en "intelectualizar" el cine, pues pasarse aquí le quitaría toda la gracia al asunto: uno no va, o no debería ir al cine a aprender, aunque como de todo en la vida pueda obtener valiosas experiencias en la penumbra de la sala de proyección. Más bien se nos antoja que la hibridación con el cine puede contribuir a "des-intelectualizar" la Filosofía, que es tanto como sacarla de los cómodos y exclusivos sillones de la Academia. Por ello animamos a que ese encuentro vaya en ambas direcciones.

En la más recorrida, la que va de la Filosofía al Cine, el medio cinematográfico brinda poderosas ventajas al elucubrador profesional. No solo la más obvia, la que se deriva del poder difusor y divulgador que aporta un medio tan "popular": películas como *12 Angry Men* y otras tantas donde el intercambio argumentativo actúa como eje (*Jullius Caesar, Judgement at Nuremberg, Sleuth*…) han hecho más por concienciar y educar al ciudadano medio sobre la importancia y naturaleza de las buenas prácticas argumentativas que cualquier monografía del área. Pero además otra menos obvia, no tan transitada todavía, viene dada por el hecho de que la obra cinematográfica tiene un autor, con unas intenciones comunicativas propias que muchas veces son de crítica social, indagación conceptual, propuestas de acción, etc. dirigidas a un público general o, lo que viene a ser lo mismo, una sociedad, una época. De ahí que cuando nos encontramos planteados en ella problemas, conflictos, inquietudes, ideas… que tienen una naturaleza conceptual o un aire filosófico, gozan de la inapreciable ventaja de ser problemas **reales,** no meramente teóricos o especulativos como los experimentos mentales de los filósofos (el genio maligno cartesiano, el cerebro en la cubeta de Putnam…), sino problemas genuinos que embargan al ciudadano

de a pie y tienen consecuencias prácticas y vitales. Por ello el cine es, así lo vemos, una fuente inapreciable de filosofemas.

Valga como ejemplo el experimento que los autores del libro efectuamos unos años atrás con esta misma película: propusimos a filósofos de distinta filiación que plantearan un problema filosófico a partir de elementos de su trama y buscaran pistas para su solución en el propio filme. La variedad y la "complejidad" de temas tratados (y que pueden cotejarse por ejemplo en las Actas del IX Congreso de la SEFA) sorprenderá a amigos y extraños: el peso del rol socio-institucional del agente argumentativo en su eficacia dialéctico-retórica (José Alhambra), la naturaleza de la noción de *uptake* austiniana (Antonio Blanco), el carácter pragmático de la inferencia abductiva (Antonio Duarte), la vulnerabilidad cognitiva como elemento consubstancial a la agencia epistémica (Ángeles J. Perona), el papel de los calificadores modales en el ámbito dialéctico (Marcia Martínez), e incluso la deshabilitación locutiva como instrumento de discriminación de género (Saleta de Salvador). No olvidemos que aquí la ficción vino antes que la realidad: el meme habitaba el celuloide antes de que viniera el filósofo con sus herramientas de entomólogo de las ideas a catalogarlo.

Lo cual nos lleva al otro sentido de la confluencia, el que va del cine a la filosofía. Y es que, aunque esto parezca ir en contra de nuestros intereses, queremos afirmar que el cine no precisa en absoluto que venga el filósofo a precisar, sistematizar, profundizar y si se quiere "cientifizar" sus ideas. Esto se puede hacer, claro, y es útil para el filósofo como venimos diciendo (sobre todo para "traerlo a tierra"), ameno para el cinéfilo y si se hace bien y sin pedantería quizá instructivo para todos. Pero no es entonces cuando aparece la idea filosófica, como mucho surge su explicitación (que, como también reconocemos, siempre le quita una pizca de gracia). La filosofía ya estaba ahí. O lo que es lo mismo, el cine (como la literatura, el arte, el comic, la música, el diseño…) es capaz de reflexionar por sí mismo, de pensar, en suma, de filosofar. Una buena película es, a la postre, un híbrido de pensamiento y arte. Nos entra por los ojos y oídos y por ahí se cuela al encéfalo y se propaga al cuerpo, acaricia nuestros sentidos y acaba insertando una idea en nuestras neuronas que más tarde conmueve nuestras vísceras.

En el caso que nos ocupa, nos atrevemos a decir que con esta cinta, Sidney Lumet nada menos que da nacimiento un nuevo género (con ilustres precedentes, claro), un género todavía no suficientemente explorado, y más bien explotado en series B de abogados y fiscales (¿logixplotation?). Podríamos llamar al género "Épica Lógica", pues como en los relatos mitológicos de la Antigüedad presenciamos cómo el héroe lleva a cabo hazañas casi sobrehumanas, se enfrenta a temibles enemigos, atraviesa las más procelosas tierras y aguas con la ayuda de su tenacidad sin par, su audacia, su ingenio y alguna eventual ayuda de la Fortuna. Henry Fonda, obviamente, es el Perseo de turno, la palabra es su hoz de diamante, los argumentos su zurrón mágico, la persuasión sus sandalias aladas y su habilidad dialéctica su escudo espejado. ¿Y cuál es la Gorgona cuya cabeza ha de cercenar? ¿Cuáles son los frutos que le esperan en el jardín de las Hespérides? Quizá el lector espere la respuesta fácil y obvia: convencer a los miembros del jurado de la inocencia del acusado, o cuando menos probar que no ha sido probada su culpabilidad. Y sin duda este reto ocupa un lugar importante en la narración, ahí donde "el virtuoso" despliega todos los recursos dialécticos a su alcance tal y como han sido descritos y analizados en las páginas precedentes.



Pero en nuestra opinión la hazaña de mayores proporciones, la verdaderamente hercúlea, viene antes y puede pasar un tanto desapercibida en el transcurso posterior de la acción. Recuérdese cómo empieza la deliberación: 11 miembros del jurado están dispuestos a dar un veredicto sin ningún intercambio argumentativo previo, sin proporcionar ni contrastar sus razones, simplemente porque "es evidente" o "el chico se lo merece". Unos porque tienen prisa (el impertinente) o no se quieren tomar el trabajo (el publicista), otros por timidez (el apocado, el anciano) o por sentirse incapaces para tamaño ejercicio intelectual (el trabajador, el buen chico), otros por estar cegados por el prejuicio racial (el intolerante) o sus propias pasiones (el iracundo) o la certeza dogmática en torno al juicio ya formada (el bróker). Lo cierto es que al principio nadie se presta a argumentar, e incluso cuando se ven obligados a ello por la tozuda resistencia de Fonda, todavía siguen sin argumentar "de verdad", pues no atienden al peso de las razones que apoyan la postura de Fonda y solo buscan hacerle desistir cuanto antes y marcharse a ver el partido.

Es ahí, en la parte intermedia de la trama, donde Fonda suda, jadea y se extenúa. Pues lo que en muchos manuales y monografías sobre argumentación se toma como punto de partida (que los argumentadores pretenden "seguir las reglas", que albergan la voluntad de argumentar y juzgar bien) el cine a su manera y la realidad a la suya revelan que es el logro más complejo, más preciado, más escaso. Y este, nos parece, constituye uno de los indicios más perspicuos de que nos hallamos aquí ante un "clásico" con igual derecho que los de Homero u Ovidio: esa rabiosa actualidad que solo lo que es universal goza perpetuamente. En efecto, el lector solo tendrá que mirar un rato a su alrededor (o, en su defecto, encender un ratito la tele) para certificar que la ausencia de genuina voluntad argumentativa, de cooperación "lógica" con el otro, es uno de los problemas fundamentales de nuestro siglo XXI. Parece que argumentar "de verdad" no interesa (se puede no "llevar la razón", o descubrir que uno estaba equivocado), que no compensa (el que no coopera, el manipulador, muchas veces lleva ventaja), que no se es capaz (las dichosas "líneas rojas".). "Argumentar de verdad" simplemente significa que se está abierto a las razones del otro y dispuesto a ponderar objetivamente su peso respecto a las nuestras. Cuando no hay tal voluntad, se argumenta "de mentira", se finge argumentar. Un problema mayúsculo al que nos enfrentamos hoy en día es que aunque individualmente no cooperar puede brindarnos unas ganancias en un diálogo concreto, lo cierto es que a largo plazo, en el acumulado, nos perjudica a todos, por el deterioro de la propia práctica argumentativa así como de todas las instituciones y entramados sociales, políticos, económicos, culturales… en las que se insertan. Este es el dilema que recuerda al Dilema del Prisionero o la Tragedia de los Comunes de la teoría de juegos: no cooperar produce pequeñas ganancias individuales a corto plazo, pero enormes perdidas colectivas a largo plazo.

Y ahora viene la gran pregunta, la que le toca plantear al héroe, al Oráculo de Apolo en Delfos: ¿y cómo se produce la voluntad de cooperar? ¿Cómo se suscita el interés por argumentar y juzgar bien? Bueno, ¿cómo lo hace Fonda (fíjate; no solo de una manera, no a todos igual…)? ¿Y cómo lo hacemos nosotros mismos? O mejor, ¿cómo nos convencemos a nosotros mismos? ¿Por qué (cuando lo hacemos) intentamos argumentar bien, juzgar con justicia?



Los autores pensamos tener alguna respuesta, alguna pista, algún atisbo de solución, y creemos saber donde "rascar" para encontrar más, pero dejaremos al lector en suspenso aquí, como hacen los productores de cine para preparar la secuela o el *spin off* de turno ya que…



---esa es otra película.





BIBLIOGRAFÍA

Alhambra Delgado, José; Blanco Salgueiro, Antonio; Duarte Calvo, Antonio; Martínez García, Marcia; de Salvador Agra, Saleta; Jiménez Perona; Ángeles y Vilanova Arias, Javier (2019). «Cine y filosofía: argumentando sin piedad». En: Agustín Vicente et al. (eds.) *Actas del IX Congreso de la Sociedad Española de Filosofía Analítica*. Valencia: Universitat de València, pp. 19-27.

Austin, John. L. (2016)/[1962]. *Cómo hacer cosas con palabras.* G. R. Carrió y E. A. Rabossi (trad.). Barcelona: Paidós.

Barth, Else M., and Krabbe, Erik C. W. (1982). *From Axiom to Dialogue*. Berlín: Walter de Gruyter.

van Eemeren, Frans H. (2019)/[2018]. *La teoría de la argumentación: una perspectiva pragmadialéctica*. Karina Wolf y Cristian Santibánez (trad.). Lima: Palestra.

van Eemeren, Frans H. (*et al.*) (2014). *Handbook of Argumentation Theory*. Dordrecht: Springer.

van Eemeren, Frans H. (2012a). «Maniobras estratégicas: combinando lo razonable y lo efectivo en el discurso argumentativo». *Acta Poética*, 1(33), 19-47.

van Eemeren, Frans H. (2012b)/[2010]. *Maniobras estratégicas en el discurso argumentativo*. Cristian Santibáñez y M. E. Molina (trad.). Madrid: CSIC.

van Eemeren, Frans H. y Grootendorst, Rob (2002/[1992]). *Argumentación, comunicación y falacias*. Celso López y Ana María Vicuña (trad.). Santiago de Chile: Universidad Católica de Chile

van Eemeren, Frans H. y Grootendorst, Rob (2011)/[2003]. *Una teoría sistemática de la argumentación.* Celso López y Ana María Vicuña (trad.). Buenos Aires: Biblos.

van Eemeren, Frans H. y Kruiger, Tjark (1987). «Identifying Argumentation Schemes». En F.H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair y C. A. Willard (Eds.). *Argumentation: Perspectives and Approaches*, (pp. 70-81). Dordrecht and Providence: Foris Publications.

van Eemeren, Frans H. y Grootendorst, Rob (2013)/[1984]. *Los actos de habla en las discusiones argumentativas.* Cristian Santibáñez (trad.). Santiago de Chile: Universidad Diego Portalés.

Feteris, Eveline T. (2009). «Strategic Maneuvering in the Justification of Judicial Decisions». In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining Argumentation in Context. Fifteen Studies on Strategic Maneuvering* (pp. 93-114). Amsterdam: John Benjamins.

Grice, Herbert Paul (2005). *La búsqueda del significado*, Madrid: Tecnos.

Godden, D. M. y Walton, D. (2007). «Advances in the Theory of Argumentation Schemes and Critical Questions». *Informal Logic*, 27, 267-292.

Gordon, T. F. y Walton, D. (2006). «The Carneades argumentation framework: Using presumptions and exceptions to model critical questions». En *Proceedings of the 2006 conference on Computational Models of Argument: Proceedings of COMMA 2006*, (pp. 195-207), Amsterdam: IOS Press.

Gordon, T. F., Prakken, H. y Walton, D. (2007). «The Carneades model of argument and burden of proof». *Artificial Intelligence*, 171(10-15): 875-896.

Govier, T. (2010). *A practical study of argumentation*, Belmont:Wadswort.

Hastings, A. (1963). *A reformulation of the modes of reasoning in argumentation*. Ph.D. Dissertation, Northwestern University, Evanston, Illinois.

Kienpointner, M. (1987). «Towards a typology of argumentative schemes» In F. van Eemeren, R. Grootendorst, A. Blair, y C. Willard, (Eds.), *Argumentation: Across the lines of discipline*, (pp. 275-287), Foris, Dordrech.

Macagno, F. y Walton, D. (2015). «Classifying the patterns of natural arguments». *Philosophy and Rhetoric*, 48(1), 26-53.

Macagno, F., Walton, D. y C. Reed (2017). «Argumentation Schemes. History, Classifications, and Computational Applications». *Journal of Logics and Their Applications*, 4, 8.

Mohammed, Dima (2009). *The Honourable Gentleman Should Make up his Mind. Strategic Manoeuvring with Accusations of Inconsistency in Prime Minister's Question Time*. Doctoral dissertation. University of Amsterdam, Amsterdam.

Perelman, Chaïm y Olbrechts-Tyteca, Lucie (1989)/[1958]. *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Julia Sevilla y Marta Tordesillas (trad.) Madrid: Gredos.

van Poppel, Lotte (2011). «Solving Potential Disputes in Health Brochures with Pragmatic Argumentation». In F. H. van Eemeren, B. J. Garssen, D. Godden & G. Mitchell (Eds.), *Proceedings of the 7th Conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 1559–1570). Amsterdam: Rozenberg/Sic Sat.

Rahwan, I. y Simari, G.R. (2009). *Argumentation in Artificial Intelligence*. Springer.

Russell, B. y Whitehead, A. N. (1910-1913). *Principia Mathematica* (tres volúmenes). Cambridge: Cambridge U. P.

Schopenhauer, A. (1997)/[1864]. *Dialéctica erística o el arte de tener razón, expuesta en 38 estratagemas*. Madrid: Trotta.

Searle, John R. (1975). «A Taxonomy of Illocutionary Acts». Minneapolis: University of Minnesota Press. Retrieved from the University of Minnesota Digital Conservancy, pp. 344-369.

Tarski, A. (1956): *Logic. Semantics, Metamathematics,* Oxford: Clarendon Press.

Todorov, T. (2007)/[1989]. *Nosotros y los otros. Reflexión sobre la diversidad humana.* México, DF: Siglo XXI editores.

Toulmin, S. (2007)/[1958]. *Los usos de la argumentación,* María Morrás y Victoria Pineda (trad.). Barcelona: Península.



Toulmin, S., Rieke, R. Y Janik, A. (2018)/[1979]. *Una introducción al razonamiento*, José Gascón (trad.). Lima: Palestra Editores.

Vega Reñón, L. (2013)/[2011]. «Sofisma». En L. Vega Reñón y P. Olmos Gómez (Eds.), *Compendio de lógica, argumentación y retórica*, (pp. 301-303). Madrid: Editorial Trotta.

Vega Reñón, L. (2007)/[2003]. *Si de argumentar se trata*, Mataro: Montesinos.

Walton, D. N. (2014). *Burden of Proof, Presumption and Argumentation*, New York: Cambridge University Press.

Walton, D. N., C. Reed y F. Macagno (2013)/[2008]. *Argumentation Schemes,* Cambridge New York: Cambridge University Press.

Walton, D. N. (2007)/[1989]. *Informal Logic: a pragmatic approach,* Cambridge New York: Cambridge University Press.

Walton, D. N. (2006*). Fundamentals of Critical Argumentation*, Cambridge UK & New York: Cambridge University Press.

Walton, D. N. (1997). *Appeal to Pity: Argumentum Ad Misericordiam*, Albany, N.Y: State University of New York Press.

Walton, D. N. (1995). *A Pragmatic Theory of Fallacy. Studies in Rhetoric and Communication*, Tuscaloosa: University of Alabama Press.

Walton, D. N. (1992). «Types of Dialogue, Dialectical Shifts and Fallacies». En van Eemeren, F. H., R. Grootendorst, J. A. Blair y C. A. Willard, (Eds.), *Argumentation Illuminated*, (pp. 133-147). Amsterdam: SICSAT.

Walton, D. N. (1991). *Begging the Question*: *circular reasoning as a tactic of argumentation,* New York: Greenwood Press.

Walton, D. N. (1988). «Burden of Proof». *Argumentation*, 2, 233-254.

Govier, T. (2010). *A practical study of argumentation*, Belmont, CA: Cengage Learning.

Wellman, C. (1971). *Challenge and Response, Justification in Ethics*, Carbondale: Southern Illinois University Press.

Bibliografía recomendada

Capítulo 2

Para introducirse en la "teoría de la argumentación" toulminiana nada mejor que leer al propio autor. La primera presentación del modelo de análisis argumental que hemos expuesto en este libro se encuentra en el Capítulo 3 ("La forma de los argumentos") en la obra:

Toulmin, S. (2007)/[1958]. *Los usos de la argumentación,* María Morrás y Victoria Pineda (trad.). Barcelona: Península.

Quienes quieran profundizar en la cuestión, así como aprender a emplear realmente las herramientas que ofrece la perspectiva toulminiana, lo mejor que pueden hacer es leer, y realizar los ejercicios que se proponen, en:

Toulmin, S., Rieke, R. Y Janik, A. (2018)/[1979]. *Una introducción al razonamiento*, José Gascón (trad.). Lima: Palestra Editores.

Otra presentación introductoria interesante se puede encontrar en:



Atienza, M. (2016). Capítulo 4 «La teoría de la argumentación de Toulmin», en: *Las razones del Derecho: Teorías de la Argumentación Jurídica*, Lima: Palestra Editores.

Para acceder a una mirada más crítica, actual y especializada, se recomienda:

Hitchcock, D. y Verheij, B. (eds.) (2006) *Arguing on the Toulmin Model: New Essays in Argument Analysis and Evaluation*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Capítulo 3

Sobre la pragmadialéctica se ha discutido largo y tendido desde su aparición en los años 80. Quienes quieran profundizar en los temas del Capítulo 3, pero sin entra en una discusión de corte más académico, pueden consultar:

van Eemeren, Frans H. (2019). *La teoría de la argumentación: una perspectiva pragmadialéctica*. Karina Wolf y Cristian Santibánez (trad.). Lima: Palestra.

van Eemeren, Frans H., Grootendorst, Rob y Snoeck Henkemans, A. Francisca (2006). *Argumentación: Análisis, evaluación, presentación*. Roberto Marafioti (trad.). Buenos Aires: Editorial Biblos.

van Eemeren, Frans H., Garssen, Bart, Krabbe, Eric C.W., Snoeck Henkemans, A. Francisca S., Verheij, Bart, and Wagemans Jean H.M. (2014) «The Pragma-Dialectical Theory of Argumentation». In: *Handbook of Argumentation Theory*. Springer, Dordrecht.

Para una mirada externa y algo más crítica:

Vega Reñón, Luis (2015). *Introducción a la teoría de la argumentación*. Problemas y perspectivas. Lima: Palestra.

Y finalmente para quienes busquen una visión más completa y algo más técnica de la propuesta:

van Eemeren, Frans H. y Grootendorst, Rob (2002). *Argumentación, comunicación y falacias*. Celso López y Ana María Vicuña (trad.). Santiago de Chile: Universidad Católica de Chile.

van Eemeren, Frans H. y Grootendorst, Rob (2011). *Una teoría sistemática de la argumentación*. Celso López y Ana María Vicuña (trad.). Buenos Aires: Biblos.

Capítulo 4

La lectura de D. N. Walton resulta siempre amena ya que abunda en ejemplos. El único inconveniente es que sus obras no están traducidas al español. Aunque su pensamiento y sus propuestas han evolucionado a lo largo del tiempo, recomendamos dos obras que nos abren la puerta al mundo waltoniano:

Walton, D. N. (2007)/[1989]. *Informal Logic: a pragmatic approach,* Cambridge New York: Cambridge University Press.

Walton, D. N. (1995). *A Pragmatic Theory of Fallacy. Studies in Rhetoric and Communication*, Tuscaloosa: University of Alabama Press.

Para una visión precisa de qué es la lógica informal y aquellas características que la hacen diferente a otras disciplinas, como el pensamiento crítico, ver el artículo:

Blair, J. A. y R. H. Johnson (2000). «Informal Logic: An Overview», *Informal Logic* 20 (2).

Este artículo, junto con otros y algunas compilaciones de textos esenciales de la teoría de la argumentación, se ha traducido en:

Vega Reñón, L. (Ed) (2021). *La argumentación en sus textos*. Lima: Palestra.



Esta última obra es muy recomendable para quien esté interesado en una panorámica de la teoría de la argumentación a través de las obras originales.

Capítulo 5

Para el Capítulo 5 abundan introducciones y manuales, la mayoría de los cuales se dirigen a los alumnos de grado de Filosofía. Aquí la selección depende más del gusto personal o la orientación teórica del recomendador, pues "cada maestrillo tiene su librillo" y en este caso hay muchos y muy buenos donde elegir. Aunque inevitablemente se hayan quedado un pelín anticuados, estos dos "clásicos" siguen construyendo introducciones muy didácticas y completas:

Deaño, A. (1974). *Introducción a la Lógica Formal,* Madrid: Alianza Editorial.

Garrido, M. (1974). *Lógica Simbólica*, Madrid: Tecnos.

Un manual más actual, pero también muy accesible, es:

Zalabardo, J. L. (2002). *Introducción a la teoría de la Lógica*, Madrid: Alianza Editorial.

Algo más técnicos pero muy completos resultan:

Badesa, C., Jane, J, y Jansana R. (1998). *Elementos de Lógica Formal*, Barcelona: Ariel.

Manzano, M y Huertas, A (2004). *Lógica para principiantes*, Madrid: Alianza Editorial.





GRACIAS POR CONFIAR EN NUESTRAS PUBLICACIONES

Al comprar este libro le damos la posibilidad
de consultar gratuitamente la versión ebook.

Cómo acceder al ebook:



- ☞ **Entre en nuestra página web,** sección Acceso ebook (www.dykinson.com/acceso_ebook)
- ☞ **Rellene el formulario** que encontrará insertando el código de acceso que le facilitamos a continuación así como los datos con los que quiere consultar el libro en el futuro (correo electrónico y contraseña de acceso).
- ☞ Si ya es **cliente registrado**, deberá introducir su **correo electrónico y contraseña habitual**.
- ☞ Una vez registrado, **acceda a la sección Mis e-books de su cuenta de cliente**, donde encontrará la versión electrónica de esta obra ya desbloqueada para su uso.
- ☞ Para consultar el libro en el futuro, ya sólo es necesario que se identifique en nuestra web con su correo electrónico y su contraseña, y que se dirija a la sección Mis ebooks de su cuenta de cliente.

CÓDIGO DE ACCESO

Rasque para ver el código

Nota importante: Sólo está permitido el uso individual y privado de este código de acceso. Está prohibida la puesta a disposición de esta obra a una comunidad de usuarios.



